

المشتريات الاستراتيجية وإدارة العقود

20 – 16 نوفمبر 2026

أورلاندو (أمريكا)

UK Training

PARTNER



المشتريات الاستراتيجية وإدارة العقود

المرجع: 210172_3255748 التاريخ: 16 - 20 نوفمبر 2026 المكان: أورلاندو (امريكا) الرسوم: GBP 5900

مقدمة

تركز دورة المشتريات الاستراتيجية وإدارة العقود على إدارة أنشطة الشراء والعقود بطريقة منظمة تدعم كفاءة التكاليف، والامتثال، وأداء الموردين، واستمرارية الأعمال. لا تقتصر المشتريات على تنفيذ عمليات الشراء فقط، بل تُعد وظيفة استراتيجية تؤثر في تحقيق القيمة، وضبط المخاطر، وتحسين الأداء التشغيلي، وبناء علاقات طويلة المدى مع الموردين.

توضح الدورة كيفية تخطيط احتياجات الشراء، وتحليل أسواق الموردين، وإعداد استراتيجيات التوريد، وإدارة عمليات المناقصات، وتقييم الموردين، والتفاوض على الشروط، ومتابعة أداء العقود. كما تتناول إدارة العقود، والامتثال، والحد من النزاعات، وتحسين العلاقة مع الموردين.

تمتد الدورة على خمسة أيام بتسلسل مترابط. تبدأ بأساسيات المشتريات الاستراتيجية، ثم تنتقل إلى استراتيجية التوريد وتقييم الموردين، ثم المناقصات والتفاوض والترسية، يلي ذلك إدارة العقود والامتثال وضبط المخاطر، وتنتهي بأداء الموردين والتحسين المستمر.

أهداف الدورة

بنهاية هذه الدورة، سيتمكن المشاركون من:

- فهم مبادئ المشتريات الاستراتيجية وإدارة العقود.
- ربط أنشطة المشتريات بأهداف المؤسسة واحتياجات التشغيل.
- تحليل احتياجات الشراء وأسواق الموردين.
- إعداد استراتيجيات توريد عملية.
- تجهيز عمليات المناقصات وتقييم الموردين.
- تطبيق أساليب تفاوض فعالة.
- فهم الشروط الرئيسية للعقود ومتطلبات إدارتها.
- متابعة أداء العقود والالتزامات والمخرجات.
- تحديد مخاطر المشتريات والعقود.
- تحسين الامتثال للسياسات والمتطلبات التعاقدية.
- متابعة أداء الموردين باستخدام مؤشرات واضحة.
- فهم أساسيات المشتريات والعقود.

PARTNER



محاورة الدورة

اليوم الأول: أساسيات المشتريات الاستراتيجية.

- مفهوم المشتريات الاستراتيجية ودورها في الأداء المؤسسي.
- الفرق بين الشراء التشغيلي والمشتريات الاستراتيجية.
- دورة المشتريات من تحديد الحاجة حتى إغلاق العقد.
- ربط خطط المشتريات بأهداف العمل.
- المخاطر الشائعة في المشتريات ونقاط الرقابة.
- أدوار فرق المشتريات والمستخدمين والموردين ومالكي العقود.

اليوم الثاني: استراتيجية التوريد وتقييم الموردين.

- تحليل احتياجات الشراء والمواصفات.
- فهم أسواق الموردين وخيارات التوريد.
- إعداد استراتيجيات التوريد وفق القيمة والمخاطر والتوفر.
- إعداد معايير التأهيل المسبق وتقييم الموردين.
- تقييم قدرات الموردين والامتثال والتكلفة والموثوقية.
- تطبيق عملي على إعداد مصفوفة تقييم الموردين.

اليوم الثالث: المناقصات والتفاوض والترسية.

- إعداد وثائق المناقصة ومتطلبات العروض.
- إدارة مراحل المناقصة وطلبات التوضيح.
- تقييم العروض الفنية والمالية.
- إعداد أهداف واستراتيجيات التفاوض.
- إدارة قرارات الترسية ومتطلبات الاعتماد.
- تطبيق عملي على مراجعة العروض وإعداد نقاط التفاوض.

UK Traininig

PARTNER



اليوم الرابع: إدارة العقود والامتثال وضبط المخاطر.

- فهم الشروط الرئيسية للعقود والالتزامات والمخرجات.
- إدارة العقود والوثائق المرتبطة بها.
- متابعة الالتزام بالمتطلبات التعاقدية.
- إدارة التغييرات والمطالبات والتعديلات والتمديدات.
- تحديد مخاطر العقود وإجراءات الحد منها.
- تطبيق عملي على مراجعة مشكلة في أداء عقد.

اليوم الخامس: أداء الموردين والتحسين المستمر.

- تحديد مؤشرات أداء الموردين.
- متابعة التسليم والجودة والتكلفة والاستجابة والامتثال.
- إدارة علاقة الموردين ومراجعات الأداء.
- معالجة ضعف الأداء والإجراءات التصحيحية.
- توثيق الدروس المستفادة من تنفيذ المشتريات والعقود.
- تطبيق متكامل يربط بين استراتيجية المشتريات وتقييم الموردين والتعاقد والأداء والتحسين.

لماذا يجب عليك حضور هذه الدورة؟ الايجابيات والسلبيات!

- تحسين القدرة على إدارة المشتريات بمنهجية استراتيجية.
- تعزيز ممارسات اختيار الموردين وتقييمهم.
- تحسين التحضير للمناقشات والتفاوض.
- تقليل المخاطر المرتبطة بالمشتريات والعقود.
- دعم ضبط التكاليف وتحقيق قيمة أفضل.
- تحسين إدارة العقود والامتثال.
- تعزيز متابعة أداء الموردين.
- تحسين التنسيق بين المشتري والمستخدمين والمالية ومالكي العقود.
- تقليل النزاعات الناتجة عن غموض الالتزامات.
- دعم قرارات أفضل في التوريد والترسية.
- بناء أدوات عملية لمتابعة المشتريات والعقود.
- تطوير منهجية منظمة للتحسين المستمر.

UK Traininig

PARTNER



الخاتمة

تقدم دورة المشتريات الاستراتيجية وإدارة العقود إطارًا عمليًا لإدارة المشتريات والعقود بوصفهما وظيفتين مترابطتين تؤثران مباشرة في القيمة والتكلفة والمخاطر واستمرارية التشغيل. تغطي الدورة المراحل الرئيسية لدورة المشتريات والعقود، بدءًا من التخطيط وتحليل الاحتياجات، ثم استراتيجية التوريد، وتقييم الموردين، وإدارة المناقصات، والتفاوض، وإدارة العقود، ومتابعة أداء الموردين، والتحسين المستمر.

يتبع البرنامج تسلسلًا واضحًا يساعد المشاركين على فهم أثر قرارات المشتريات في الجودة، والامتثال، والتكلفة، والمخاطر، واستمرارية الأعمال. كما توضح الدورة كيف تسهم إدارة العقود الفعالة في تحسين أداء الموردين، وتوضيح الالتزامات، وتعزيز الرقابة، وتقليل النزاعات.

بنهاية الدورة، سيكون لدى المشاركين فهم عملي لكيفية تخطيط أنشطة المشتريات، وتقييم الموردين، وإدارة المناقصات، ومتابعة العقود، وقياس الأداء، وتحسين نتائج الشراء والتعاقد. وتساعد الدورة على تحقيق قيمة أفضل، وإدارة المخاطر بفاعلية، وتعزيز الامتثال، وتحسين أداء الموردين والعقود داخل المؤسسة.

UK Traininig

PARTNER

