BLACKBIRD FOR TRAINING

البرنامج الكامل لإدارة المشتريات الدفاعية

29 مارس – 23 أبريل 2027

أورلاندو (امريكا)

البرنامج الكامل لإدارة المشتريات الدفاعية

المرجع: 213622_321808 **التاريخ:** 29 مارس – 23 أبريل 2027 **المكان:** أورلاندو (امريكا) **الرسوم:** GBP 20100

مقدمة

إدارة المشتريات الدفاعية هي عملية استراتيجية ومعقدة تهدف إلى شراء المعدات العسكرية، والتكنولوجيا، والخدمات لضمان جاهزية وفعالية القوات المسلحة. في ظل التحديات الأمنية والاقتصادية العالمية، أصبحت إدارة المشتريات من العناصر الحاسمة في اتخاذ القرارات المستنيرة والمستدامة.

هذه الدورة الشاملة التي تستمر لمدة 20 يومًا مصممة لتزويد المشاركين بفهم عميق لعملية المشتريات الدفاعية، بدءًا من تقييم المتطلبات وصولاً إلى إدارة العقود. تركز الدورة على تطوير استراتيجيات تعزز الجودة والأمن والكفاءة المالية من خلال استكشاف مخاطر المشتريات، والامتثال، وأحدث الممارسات في قطاع الدفاع.

أهداف الدورة

- تعريف المشاركين بمبادئ إدارة المشتريات الدفاعية، التحديات، وأهمية المشتريات في القطاع الدفاعي.
- تقديم فهم شامل للوائح المشتريات الدفاعية، والسياسات، وأفضل الممارسات.
- تزويد المشاركين بالمهارات اللازمة لتقييم المتطلبات العسكرية، وتطوير استراتيجيات المشتريات، وإدارة العقود.
- تعزيز قدرة المشاركين على ضمان المشتريات الفعّالة من حيث التكلفة مع الحفاظ على الجودة والأمن.
- تمكين المشاركين من التنقل في تعقيدات التجارة الدفاعية الدولية والتعاون.
- خلق بيئة تعلم تعاونية حيث يمكن للمشاركين تبادل الخبرات والأفكار.

محاور الدورة

اليوم الأول: مقدمة في إدارة المشتريات الدفاعية

- فهم المشتريات وما تعنيه في القطاع الدفاعي.
- نظرة عامة على عملية المشتريات الدفاعية ومراحلها الأساسية.
- الاعتبارات القانونية والأخلاقية في إدارة المشتريات.

اليوم الثاني: تقييم المتطلبات والتخطيط

- تحليل المتطلبات العسكرية وترجمتها إلى مواصفات دقيقة.
- تطوير خطط واستراتيجيات المشتريات الفعّالة.
- دراسة حالة: تحديد الاحتياجات التشغيلية وتحديد المتطلبات.

اليوم الثالث: سياسات ولوائح المشتريات الدفاعية

- لوائح المشتريات الدفاعية الوطنية والدولية.
- مراقبة الصادرات، معاهدات تجارة الأسلحة، والامتثال.
- ضمان الشفافية والمساءلة والنزاهة في إدارة المشتريات.

اليوم الرابع: طرق المشتريات واختيار المصادر

- طرق المشتريات: المناقصات التنافسية، المشتريات المباشرة، التعاون.
- معايير اختيار المصادر، عمليات التقييم، واتخاذ القرارات.
- إدارة العلاقات مع الموردين وتقييم المخاطر.

اليوم الخامس: إدارة العقود والتفاوض

- مبادئ إدارة العقود الفعّالة في المشتريات الدفاعية.
- أنواع عقود المشتريات الدفاعية وتأثيراتها.
- مهارات التفاوض من أجل اتفاقيات مشتريات دفاعية ناجحة.

اليوم السادس: إعداد ميزانيات المشتريات الدفاعية والتحكم في التكاليف

- تطوير ميزانيات المشتريات الدفاعية وتقديرات التكاليف.
- تقنيات تحليل التكاليف، والمتابعة، والتحكم.
- ضمان القيمة مقابل المال والكفاءة من حيث التكلفة.

اليوم السابع: ضمان الجودة والتقييم الفني

- ضمان الامتثال الفني وضمان الجودة في المشتريات الدفاعية.
- المواصفات المعتمدة على الأداء وضبط الجودة.
- التوافقية والتكامل والأصول المكتسبة.

اليوم الثامن: إدارة المشاريع في المشتريات الدفاعية

- تطبيق تقنيات إدارة المشاريع في المشتريات الدفاعية.
- متابعة التقدم، المعالم، والتسليمات.
- إدارة التأخيرات، التغييرات، وتغيرات النطاق.

اليوم التاسع: القاعدة الصناعية الدفاعية وبرامج التعويض

- تطوير القاعدة الصناعية الدفاعية المحلية.
- فهم برامج التعويض، فوائدها وتحدياتها.
- تحقيق التوازن بين الاعتبارات الاقتصادية، التكنولوجية، والأمنية.

اليوم العاشر: أخلاقيات المشتريات الدفاعية والتدابير لمكافحة الفساد

- معالجة التحديات الأخلاقية في المشتريات الدفاعية.
- التدابير لمكافحة الفساد وضمان نزاهة الموردين.
- تعزيز الشفافية والسلوك الأخلاقي في إدارة المشتريات.

اليوم الحادي عشر: التجارة الدفاعية الدولية والتعاون

- المشتريات الدفاعية التعاونية والمشاريع المشتركة.
- الشراكات الدولية وتحديات المشتريات عبر الحدود.
- مراقبة الصادرات، والاعتبارات الأمنية، والامتثال.

اليوم الثاني عشر: استراتيجيات المشتريات المتقدمة والابتكار

- الاستعانة بالمصادر الاستراتيجية واستراتيجيات المشتريات طويلة الأجل.
- الاستفادة من التكنولوجيا والابتكار في المشتريات الدفاعية.
- دراسة حالة: الابتكارات في إدارة المشتريات الدفاعية.

اليوم الثالث عشر: إدارة المخاطر في المشتريات الدفاعية

- تحديد وتخفيف المخاطر في المشتريات الدفاعية.
- تقييم المخاطر، والتخطيط للطوارئ، واتخاذ القرارات.
- دراسة حالة: إدارة المخاطر في مشاريع المشتريات الدفاعية المعقدة.

اليوم الرابع عشر: تقييم المشاريع والدروس المستفادة

- تقييم نتائج مشاريع المشتريات الدفاعية.
- تحديد الدروس المستفادة وتعزيز التحسين المستمر.
- دمج الملاحظات في استراتيجيات المشتريات المستقبلية.

اليوم الخامس عشر: الامتثال للمشتريات الدفاعية والتدقيق

- ضمان الامتثال للمشتريات وفقًا للوائح والمعايير.
- التدقيق الداخلي والخارجي لعمليات المشتريات.
- التحضير للتدقيق وضمان الشفافية في إدارة المشتريات.

اليوم السادس عشر: الاتجاهات المستقبلية في المشتريات الدفاعية

- التقنيات الناشئة وتأثيرها على المشتريات الدفاعية.
- الاتجاهات الجيوسياسية والعالمية التي تشكل استراتيجيات المشتريات المستقبلية.
- تعديل أساليب المشتريات لمواجهة التحديات المستقبلية.

اليوم السابع عشر: محاكاة المشتريات الدفاعية

- محاكاة عملية المشتريات الدفاعية بشكل عملي.
- تطبيق مفاهيم ومهارات المشتريات في سيناريو واقعي.
- الدرس المستفاد من المحاكاة.

اليوم الثامن عشر: دراسات حالة في إدارة المشتريات الدفاعية

- تحليل متعمق لحالات المشتريات الدفاعية الواقعية.
- التعلم من المشاريع الناجحة والتحديات.
- استخلاص الدروس وأفضل الممارسات من الدراسات.

اليوم التاسع عشر: القيادة والتواصل في المشتريات الدفاعية

- مهارات القيادة الفعالة لمديري المشتريات الدفاعية.
- التواصل مع أصحاب المصلحة، الفرق، وصناع القرار.
- قيادة التغيير وإدارة التميز في المشتريات.

اليوم العشرون: مشروع التخرج والتقييم النهائي

- تطبيق المعرفة الشاملة في مشروع التخرج في المشتريات الدفاعية.
- تقديم مشاريع التخرج للزملاء والمدربين.
- التقييم النهائي والتفكير في رحلة التعلم.

لماذا يجب عليك حضور هذه الدورة؟ الايجابيات والسلبيات!

- فهم عميق لعملية المشتريات الدفاعية وكيفية التعامل مع تحدياتها.
- تعزيز المهارات في إدارة المشتريات العالمية والامتثال للمشتريات.
- تطوير الخبرات اللازمة في إدارة مخاطر المشتريات والمشاريع الدفاعية.
- تعلم استراتيجيات المشتريات الدفاعية المتقدمة والممارسات الابتكارية.
- تبادل الخبرات مع المتخصصين في المجال في بيئة تعلم تعاونية.

الخاتمة

إتقان إدارة المشتريات الدفاعية ليس خيارًا بل ضرورة لضمان الجاهزية والأمن في ظل مشهد عالمي يتغير باستمرار. هذه الدورة توفر لك الفرصة لفهم إدارة المشتريات وكيفية تأثيرها على القرارات الاستراتيجية في القطاع الدفاعي.

من خلال تغطية مجموعة واسعة من المفاهيم، الأدوات، ودراسات الحالة، ستكون مجهزًا بالمهارات اللازمة للتفوق في المشتريات الدفاعية. سواء كنت تشارك في إدارة عقود الدفاع الكبيرة أو تعمل في التعاون الدولي، ستوفر لك هذه الدورة أساسًا قويًا للنجاح.

انضم إلينا اليوم لتعزيز قدراتك المهنية في إدارة المشتريات وكن قائدًا في مجال المشتريات الدفاعية!