

الإجراءات المتقدمة للمناقصات وتقييم العطاءات

UK Traininig

**PARTNER**

## الإجراءات المتقدمة للمناقصات وتقييم العطاءات

### مقدمة

ستدرس هذه الدورة التدريبية جميع المداخلات التي لها تأثير مباشر على إجراءات العطاء وتقييم العطاءات. تشمل العناصر الرئيسية فهم احتياجات العميل، وتحليل السوق، ونهضة تكلفة سلسلة التوريد، واستراتيجية التعاقد، وإرساء العقد حتى بدء العقد. تقدم الدورة منهجية في تصنيف سلع أو خدمات الطرف الثالث لهيكلتها إلى فئات بناءً على مخاطر التوريد لقيمة الإنفاق. بعد ذلك سيتم تقديم منهجية للمساعدة في تعيين أفضل نهج مناسب للسوق لفئة معينة أو فئتها الفرعية. كل ذلك سيؤدي إلى إجراءات المناقصة الأنسب وتقييم العطاءات.

### أهداف الدورة

- فهم وتصنيف سلع وخدمات الطرف الثالث بناءً على مخاطر التوريد وقيمة الإنفاق.
- تحديد خيارات استراتيجية الشراء المتاحة لفرصة معينة.
- تخطيط وإدارة عملية مناقصة تنافسية من الالف إلى الياء.
- إنشاء منهجية تقييم مناسبة للكمر على العطاءات والعطاءات.
- تقييم عروض البائعين من منظور فني وتجاري.
- الاستعداد للإجراء ومفاوضات احترافية مع الموردين.

### محاور الدورة

#### اليوم الأول

##### صياغة استراتيجية التعاقد

- تصنيف إنفاق الطرف الثالث إلى فئات.
- مقاربات السوق.
- صياغة استراتيجية التعاقد.
- تحديد وتخفيف مخاطر استراتيجية التعاقد.
- اختيار أفضل أنواع العقود:
  - عقود السعر الثابت المقطوع.
  - عقود سعر الوحدة.
  - عقود التكلفة الإضافية.
  - عقود سعر اليوم.
  - عقود الوقت والمواد.

#### اليوم الثاني

##### أفضل الممارسات في إجراءات العطاء

- عملية المناقصة.
- السعي للحصول على متقدمين.
- منهجيات التأهيل المسبق.
- المحاسبة والاقتصاد النسبائية.
- التكلفة الإجمالية للملكية.

UK Training  
**PARTNER**

- كيفية إعداد تقدير التكلفة الداخلية.
- ما هو دور التفاوض؟

#### اليوم الثالث

##### تحسين وثائق العطاء

- محتويات حزمة العطاء.
- ضمان المواصفات القوية ونطاق العمل.
- تحديد الاستجابة التي تطلبها من مقدمي العطاءات.
- البنود الأساسية في مسودة الشروط والأحكام.
- تأهين العطاء، ضمان الأداء في المناقصات العامة.
- توقع وتقليل مخاطر تغيير النطاق.

#### اليوم الرابع

##### إدارة التقييم الفني والتجاري

- الغرض من تقييم العطاء.
- أدنى سعر أو أفضل قيمة مقابل المال.
- مراحل التقييم.
- توضيح العطاءات للمساعدة في التقييم.
- اختيار معايير التقييم والجائزة.
- طرق تقييم العطاء.

#### اليوم الخامس

##### إدارة إرساء العقد ومرحلة التهيئة

- الإعلام بالنتائج - داخلياً وخارجياً.
- التعامل مع سندات العطاء وضمانات الأداء.
- التعامل مع إرساء العقود المتنازع عليها.
- العمل بهوجب خطابات النوايا قبل التعاقد.
- إدارة تغييرات نطاق العقد المسبق.
- البدء العقد.

UK Training  
**PARTNER**



## Blackbird Training Clients



UK Training  
**PARTNER**

## البرامج التدريبية

إدارة المشافي  
القطاع العام  
ورشات عمل خاصة  
النفط والغاز  
هندسة الاتصالات  
تكنولوجيا المعلومات  
الصحة والسلاحة  
القانون وإدارة العقود  
الجهارك و السلاحة  
الطيران والصلاح الجوية  
الإدارة العليا

## البرامج التقنية لبرامج الإدارة

المهارات الاحترافية  
الهالية والمحاسبة والهيرانية  
الإعلام والعلاقات العامة  
إدارة المشاريع  
الهوراد البشرية  
تدقيق الحسابات وضمان الجودة  
التسويق والمبيعات وخدمة العملاء  
السكرتارية وإدارة المكاتب  
سلسلة التوريد والخدمات اللوجستية  
الإدارة والقيادة  
الرشاقة والارتقاء



BLACKBIRD  
FOR TRAINING



International House 185 Tower Bridge  
Road London SE1 2UF United Kingdom



+44 7401 1773 35  
+44 7480 775526



Sales@blackbird-training.com



www.blackbird-training.com

UK Training

**PARTNER**

