

البرنامج الكامل لإدارة المشتريات الدفاعية

UK Traininig

PARTNER

البرنامج الكامل لإدارة المشتريات الدفاعية

مقدمة

إدارة مشتريات الدفاع هي عملية معقدة واستراتيجية تتضمن الحصول على المعدات العسكرية والتكنولوجيا والخدمات اللازمة لضمان استعداد وفعالية القوات المسلحة. تم تصميم هذه الدورة الشاملة الممتدة 4 أسابيع لتزويد المشاركين بفهم عميق لإدارة مشتريات الدفاع. تغطي البرنامج الدورة الشرائية بالكامل، من تقييم المتطلبات إلى إدارة العقود، بهدف تجهيز المشاركين بالمعرفة والمهارات اللازمة للتنقل في تفاصيل إدارة مشتريات الدفاع بطريقة استراتيجية وفعالة.

أهداف الدورة

- تقدير المشاركين إلى مبادئ وتحديات وأهمية إدارة مشتريات الدفاع.
- توفير فهم شامل للوائح والسياسات وأفضل الممارسات في مجال مشتريات الدفاع.
- تزويد المشاركين بالمهارات اللازمة لتقييم المتطلبات العسكرية، ووضع استراتيجيات الشراء، وإدارة العقود.
- تعزيز قدرة المشاركين على ضمان الشراء بتكلفة فعالة مع الحفاظ على الجودة والأمان.
- توكين المشاركين من التنقل في تفاصيل التجارة والتعاون الدولي في مجال الدفاع.
- تعزيز بيئة تعليمية تعاونية حيث يمكن للمشاركين تبادل الخبرات والتحديات.

محاور الدورة

اليوم الأول: مقدمة في إدارة مشتريات الدفاع

- فهم مفاهيم إدارة مشتريات الدفاع وأهميتها.
- نظرة عامة على دورة الشراء في مجال الدفاع.
- الاعتبارات القانونية والأخلاقية في مجال مشتريات الدفاع.

اليوم الثاني: تقييم المتطلبات والتخطيط

- تحليل المتطلبات العسكرية وترجمة الاحتياجات إلى مواصفات.
- وضع خطط واستراتيجيات الشراء الفعالة.
- دراسة حالة: تحديد الاحتياجات التشغيلية وتحديد المتطلبات.

اليوم الثالث: سياسات ولوائح مشتريات الدفاع

- لوائح مشتريات الدفاع الوطنية والدولية.
- مراقبة الصادرات ومعاهدات تجارة الأسلحة واللاهتال.
- ضمان الشفافية والمساءلة والنزاهة في مجال المشتريات.

اليوم الرابع: أساليب الشراء واختيار المصدر

- أساليب الشراء: المناقصة التنافسية، الشراء المباشر، التعاون.
- معايير اختيار المصدر، عمليات التقييم، واتخاذ القرار.
- إدارة علاقات الموردين وتقييم المخاطر.

UK Training
PARTNER



اليوم الخامس: إدارة العقود والتفاوض

- مبادئ إدارة العقود الفعالة.
- أنواع عقود وشتريات الدفع وتأثيراتها.
- مهارات التفاوض لتحقيق اتفاقيات الشراء الناجحة.

اليوم السادس: ميزانية مشتريات الدفع ومراقبة التكاليف

- وضع ميزانيات مشتريات الدفع وتقديرات التكلفة.
- تحليل التكاليف، وتتبعها، وتحكمها.
- ضمان القيمة مقابل المال وفعالية التكلفة.

اليوم السابع: ضمان الجودة والتقييم الفني

- ضمان الامتثال الفني ومراقبة الجودة.
- المواصفات المستندة إلى الأداء ومراقبة الجودة.
- التوافق والتوافق للنصول المكتسبة.

اليوم الثامن: إدارة مشروعات وشتريات الدفع

- تطبيق إدارة المشروعات على مشتريات الدفع.
- تتبع التقدم والمراحل وتسليمات المشروع.
- التعامل مع التأخير والتغييرات واختلافات النطاق.

اليوم التاسع: قاعدة الصناعة الدفاعية وبرامج التعويضات

- تطوير القاعدة الصناعية للدفاع الوطنية.
- فهم برامج التعويضات، فوائدها وتحدياتها.
- تحقيق التوازن بين للاقتصاد والتكنولوجيا والذمان.

اليوم العاشر: أخلاقيات مشتريات الدفع وإجراءات مكافحة الفساد

- التعامل مع التحديات الأخلاقية في مشتريات الدفع.
- إجراءات مكافحة الفساد وضمان نزاهة الموردين.
- تعزيز الشفافية والمساءلة والسلوك الأخلاقي في مجال المشتريات.

اليوم الحادي عشر: التجارة والتعاون الدولي في مجال الدفع

- التعاون في مجال مشتريات الدفع ومشاريع مشتركة.
- الشراكات الدولية وتحديات المشتريات عبر الحدود.
- مراقبة الصادرات واعتبارات الذهن والامتثال.

اليوم الثاني عشر: استراتيجيات الشراء المتقدمة والابتكار

- الحصول على الموارد الاستراتيجية واستراتيجيات الشراء على المدى الطويل.
- الاستفادة من التكنولوجيا والابتكار في مشتريات الدفع.
- دراسة حالة: الابتكارات في إدارة مشتريات الدفع.

UK Training
PARTNER

اليوم الثالث عشر: إدارة المخاطر في مشتريات الدفاع

- التعرف على المخاطر في مشتريات الدفاع وتخفيفها.
- تقييم المخاطر، وتخطيط الاحتياطات، واتخاذ القرارات.
- دراسة حالة: إدارة المخاطر في مشروعات اقتناء الدفاع المعقدة.

اليوم الرابع عشر: تقييم المشروع والدروس المستفادة

- تقييم نتائج مشروعات مشتريات الدفاع.
- تحديد الدروس المستفادة والتحسين المستمر.
- تضمين التغذية الراجعة في استراتيجيات المشتريات المستقبلية.

اليوم الخامس عشر: الامتثال والتدقيق في مشتريات الدفاع

- ضمان الامتثال مع اللوائح والمعايير.
- التدقيق الداخلي والخارجي لعمليات المشتريات.
- التحضير للتدقيق وضمان شفافية المشتريات.

اليوم السادس عشر: اتجاهات مستقبلية في مشتريات الدفاع

- التكنولوجيات الناشئة وتأثيرها على مشتريات الدفاع.
- التوجهات الجيوسياسية والعالمية التي تشكل استراتيجيات المشتريات المستقبلية.
- تكيف أساليب المشتريات مع تحديات المستقبل.

اليوم السابع عشر: تهرين محاكاة المشتريات الدفاعية

- محاكاة عملية لسيناريو المشتريات الدفاعية.
- تطبيق مفاهيم ومهارات المشتريات في سيناريو واقعي.
- استخلاص الملاحظات والدروس المستفادة من المحاكاة.

اليوم الثامن عشر: دراسات حالة في إدارة المشتريات الدفاعية

- تحليل متعمق لحالات المشتريات الدفاعية في العالم الحقيقي.
- التعلم من مشاريع المشتريات الناجحة والصعبة.
- استخلاص الدروس وأفضل الممارسات من دراسات الحالة.

اليوم التاسع عشر: القيادة والتواصل في المشتريات الدفاعية

- مهارات القيادة الفعالة لمديري المشتريات الدفاعية.
- التواصل مع أصحاب المصلحة والفرق وصناع القرار.
- قيادة التغيير وبناء ثقافة التميز في المشتريات.

اليوم العشرون: مشروع كابستون والتقييم النهائي

- تطبيق المعرفة الشاملة في مشروع مشتريات الدفاع في كابستون.
- تقدير مشاريع التخرج إلى الزملاء والمدربين.
- التقييم النهائي والتأمل في رحلة التعلم.



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 والحاسبة 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

