BLACKBIRD FOR TRAINING

إدارة المناقصات والمواصفات والعقود

8 – 12 مارس 2027

كوالالمبور (ماليزيا)



إدارة المناقصات والمواصفات والعقود

المرجع: 353823_3255853 **التاريخ:** 8 – 12 مارس 2027 **المكان:** كوالالمبور (ماليزيا) **الرسوم:** GBP 4900

مقدمة

تُعد الإدارة الفعالة للمناقصات والمواصفات والعقود من الركائز الأساسية التي تساعد المؤسسات على تحقيق أفضل قيمة ممكنة من عمليات الشراء والتعاقد، مع الحد من المخاطر وتعزيز العلاقات مع الموردين والمتعاقدين. فكلما كانت عمليات التوريد والتعاقد منظمة ومبنية على أسس واضحة، ازدادت قدرة المؤسسة على الحصول على السلع والخدمات بالكفاءة المطلوبة، مع ضمان الامتثال للأنظمة واللوائح وتحقيق الأهداف التشغيلية والاستراتيجية.

توفر هذه الدورة للمشاركين معرفة عملية ومنهجيات متقدمة لتخطيط استراتيجيات الشراء، وإعداد وثائق المناقصات، وتقييم العروض، وإدارة العقود خلال جميع مراحلها. كما تتناول الدورة مبادئ إدارة العقود، وأفضل الممارسات في الشراء والتعاقد، وأساليب توزيع المخاطر، وطرق الحد من النزاعات والخلافات التعاقدية.

كما تستعرض الدورة آليات التعامل مع التغييرات التعاقدية، وقضايا الأداء، والمطالبات، وإجراءات إغلاق العقود، بما يمكّن المشاركين من إدارة مسؤولياتهم التجارية والتعاقدية بكفاءة واحترافية.

أهداف الدورة

بنهاية هذه الدورة سيكون المشاركون قادرين على:

- فهم المبادئ والاستراتيجيات الحديثة المستخدمة في عمليات الشراء والمناقصات.
- إعداد مواصفات فنية ووثائق مناقصات تدعم أهداف المؤسسة ومتطلباتها.
- تقييم العروض المقدمة من الموردين باستخدام معايير تقييم موضوعية ومنهجية.
- تحديد المخاطر التعاقدية وإدارتها خلال مختلف مراحل العقد.
- فهم البنود التعاقدية المتعلقة بالالتزامات والمسؤوليات والأسعار وآليات السداد.
- تطبيق أساليب فعالة لإدارة التغييرات التعاقدية ومشكلات الأداء.
- تحسين ممارسات إدارة العقود والعلاقات مع الموردين والمتعاقدين.
- التعامل بكفاءة مع المطالبات والنزاعات وإجراءات إغلاق العقود.



محاور الدورة

اليوم الأول: استراتيجيات الشراء وأساسيات المناقصات

- دور الشراء في دعم الأداء المؤسسي وتحقيق القيمة.
- مبادئ الحوكمة وأفضل الممارسات في إدارة الشراء.
- اختيار الاستراتيجيات المناسبة للشراء والتعاقد.
- تحديد المخاطر المرتبطة بعمليات الشراء وتحليلها.
- أساليب التعاقد المختلفة وتوزيع المخاطر بين الأطراف.
- التحديات التي تواجه سلاسل التوريد وطرق الحد من آثارها.
- أخلاقيات الشراء ومتطلبات الامتثال والشفافية.

اليوم الثاني: إعداد المواصفات ووثائق المناقصات

- إعداد نطاق الأعمال والمواصفات الفنية بصورة دقيقة.
- المكونات الأساسية لوثائق المناقصات.
- وضع معايير التأهيل والتقييم للمنافسين.
- أساليب تحليل الأسعار وتقييم التكلفة.
- تحديد المتطلبات التجارية والتعاقدية.
- الوثائق الداعمة وإجراءات إدارة المناقصات.
- أساسيات التفاوض والتواصل مع الموردين.

اليوم الثالث: فهم هيكل العقود والالتزامات التعاقدية

- العناصر الأساسية للعقود الفعالة.
- الحقوق والمسؤوليات والالتزامات التعاقدية.
- الجداول الزمنية ومراحل الإنجاز ومتطلبات التسليم.
- توزيع المسؤوليات والتعويضات ومتطلبات التأمين.
- الملكية ونقل المخاطر وحماية الأصول.
- آليات التسعير وترتيبات السداد.
- الاعتبارات القانونية والمبادئ المنظمة للعقود.



اليوم الرابع: إدارة العقود ومتابعة الأداء

- إدارة التنازل عن العقود والتعاقدات الفرعية.
- إدارة التعديلات والتغييرات التعاقدية.
- التعامل مع الظروف الطارئة والعوامل الخارجية.
- مراقبة الأداء ومتطلبات مستويات الخدمة.
- معالجة حالات الإخلال بالالتزامات التعاقدية.
- الإجراءات التصحيحية والوسائل التعاقدية المتاحة.
- بناء علاقات فعالة مع المتعاقدين والموردين.

اليوم الخامس: المطالبات والنزاعات وإغلاق العقود

- أنواع المطالبات التعاقدية وأساليب تقييمها.
- متطلبات التوثيق والأدلة اللازمة لإدارة المطالبات.
- أساليب الوقاية من النزاعات ومعالجتها مبكراً.
- وسائل التسوية البديلة والإجراءات الرسمية لحل النزاعات.
- استكمال وإغلاق العقود وفق الإجراءات المعتمدة.
- مراجعة الأداء بعد انتهاء العقد.
- استخلاص الدروس المستفادة وتحسين العقود المستقبلية.

لماذا يجب عليك حضور هذه الدورة؟ الايجابيات والسلبيات!

- اكتساب فهم متكامل لعمليات المناقصات وإدارة العقود.
- تعلم أساليب إعداد المواصفات ووثائق المناقصات بفعالية.
- تعزيز القدرة على تحديد المخاطر التعاقدية وإدارتها.
- تحسين ممارسات إدارة العقود ومتابعة أداء الموردين.
- تطوير مهارات التعامل مع التغييرات والمطالبات والنزاعات.
- تعزيز الثقة في إدارة العلاقات التجارية والتفاوضية.
- دعم جهود ضبط التكاليف والامتثال وتحقيق نجاح المشروعات.



الخاتمة

توفر دورة إدارة المناقصات والمواصفات والعقود المعرفة والمهارات العملية اللازمة لإدارة عمليات الشراء والتعاقد بكفاءة وثقة. وتغطي الدورة مختلف مراحل دورة حياة العقد، بدءاً من إعداد المواصفات وتقييم العروض، مروراً بإدارة العقود ومتابعة الأداء، وصولاً إلى معالجة النزاعات وإغلاق العقود.

ومن خلال تطبيق المنهجيات وأفضل الممارسات التي تتناولها الدورة، تتمكن المؤسسات من تحسين كفاءة عملياتها التشغيلية، وتعزيز علاقاتها التعاقدية، وتقليل المخاطر التجارية والقانونية. كما توفر الدورة أساساً متيناً لتحقيق نتائج أفضل في عمليات الشراء والتعاقد وضمان التنفيذ الناجح للعقود.

