BLACKBIRD FOR TRAINING

الإجراءات المتقدمة للمناقصات وتقييم العطاءات

November 2027 19 – 15

كازا بلانكا (المغرب)

UK Traininig

PARTNER



www.blackbird-training.com

الإجراءات المتقدمة للمناقصات وتقييم العطاءات

المرجع: 127291_321382 **التاريخ:** 15 – 19 November 2027 **المكان:** كازا بلانكا (المغرب) **الرسوم:** GBP 4900

مقدمة

هذه الدورة التدريبية ستتناول جميع المدخلات التي تؤثر بشكل مباشر على إجراءات المناقصات وتقييم العروض. تشمل العناصر الرئيسية في الدورة فهم احتياجات الأعمال، تحليل السوق، نمذجة تكلفة سلسلة التوريد، استراتيجية التعاقد، ومنح العقد وصولاً إلى بدء العقد. كما تقدم منهجية لتصنيف السلع أو الخدمات المقدمة من أطراف ثالثة للمنظمات إلى فئات استنادًا إلى مخاطر التوريد وقيمة الإنفاق. بعد ذلك، سنعرض منهجية لمساعدة المشاركين في اختيار أفضل نهج للسوق يناسب كل فئة أو فئة فرعية معينة. كل هذه العناصر ستؤدي إلى إجراءات مناقصات مثالية و تقييم عروض يتسم بالكفاءة.

بنهاية الدورة، سيكون المشاركون قد اكتسبوا المهارات اللازمة لفهم وإدارة عملية إدارة المناقصات بشكل فعّال، مما يتيح لهم النجاح في التعامل مع عروض المناقصات التنافسية والتقييم الصحيح للعرض.

أهداف الدورة

بنهاية هذه الدورة التدريبية، سيكون المشاركون قادرين على:

- تصنيف السلع والخدمات المقدمة من أطراف ثالثة بناءً على مخاطر التوريد وقيمة الإنفاق.
- تحديد استراتيجيات الشراء المتاحة لكل فرصة، واختيار الأنسب منها.
- إدارة عملية المناقصة التنافسية من البداية للنهاية.
- إعداد منهجية تقييم المناقصات المناسبة للتمييز بين العروض المختلفة.
- تقييم العروض من منظور فني وتجاري.
- التحضير للتفاوض مع الموردين وإجراء مفاوضات احترافية لضمان أفضل النتائج.

محاور الدورة

اليوم الأول: صياغة استراتيجية التعاقد



- تصنيف السلع والخدمات من الأطراف الثالثة إلى فئات وفقًا لمخاطر التوريد.
- النهج السوقي: كيف تحدد أفضل نهج للشراء لكل فئة.
- صياغة استراتيجية التعاقد: كيف تختار النوع الأنسب من العقود.
- إدارة مخاطر استراتيجية التعاقد.
- اختيار نوع العقد الأنسب:
  - العقود الثابتة Lump-Sum Fixed Price Contracts
  - عقود الوحدة Unit Rate Contracts
  - العقود بالتكلفة بالإضافة Cost Plus Contracts
  - عقود يومية Day Rate Contracts
  - عقود المواد والوقت Time and Materials Contracts

اليوم الثاني: أفضل الممارسات في إجراءات المناقصات

- إجراءات المناقصات: مناقشة كل خطوة في العملية من البداية للنهاية.
- طلب التعبير عن الاهتمام: كيفية بدء العملية بشكل فعال.
- منهجيات التأهيل المبدئي: كيف تحدد المؤهلات المطلوبة.
- المحاسبة الأساسية والاقتصاديات في المناقصات.
- تكلفة الملكية الإجمالية وكيفية حسابها.
- إعداد التقدير الداخلي للتكلفة.
- دور التفاوض في تحسين نتيجة المناقصة.

اليوم الثالث: تحسين مستندات المناقصة

- محتويات حزمة المناقصة: ما يجب أن يتضمنه مستند المناقصة لتسهيل التقييم.
- إعداد المواصفات وسكوب العمل بشكل دقيق.
- تعريف الرد المطلوب من العارضين.
- الشروط الأساسية في مسودة الشروط والأحكام.
- أمن العروض و أمن الأداء في المناقصات العامة.
- التنبؤ وتخفيف مخاطر تغيير النطاق.



اليوم الرابع: إدارة التقييم الفني والتجاري

- الغرض من تقييم العروض: لماذا يُعتبر التقييم أمرًا بالغ الأهمية في تحديد العرض الفائز.
- أفضل قيمة مقابل المال: كيف تقارن بين العروض من منظور تجاري وفني.
- مراحل التقييم: من التقديم الأولي إلى الاختيار النهائي.
- التوضيحات: كيفية مساعدة العروض في عملية التقييم.
- اختيار معايير التقييم: كيف تحدد معايير التقييم المناسبة.
- منهجيات التقييم: طرق التقييم المختلفة تقليدية وابتكارية.

اليوم الخامس: إدارة مرحلة منح العقد وبدء العقد

- التواصل بالنتائج: كيفية إبلاغ النتائج داخليًا وخارجيًا.
- العمل مع سندات المناقصة و ضمانات الأداء.
- التعامل مع المنازعات في منح العقود.
- التعامل مع خطابات النوايا قبل التعاقد.
- إدارة التغييرات في نطاق العمل قبل التعاقد.
- بدء العقد: الخطوات النهائية لضمان تنفيذ العقد بنجاح.

لماذا يجب عليك حضور هذه الدورة؟ الايجابيات والسلبيات!

- إدارة المناقصات التنافسية: اكتساب مهارات إدارة إجراءات المناقصات من البداية وحتى منح العقد، مع القدرة على تصنيف السلع والخدمات بناءً على مخاطر التوريد.
- تقييم العروض بشكل فني وتجاري للحصول على أفضل نتيجة.
- منهجية مبتكرة لتحديد استراتيجيات الشراء وفقًا للفرصة المتاحة.
- تطوير القدرة على استخدام مستندات المناقصة بشكل فعال لتعزيز دقة التقييم.
- اكتساب الخبرة في التفاوض مع الموردين لضمان أفضل العروض وأكثرها تنافسية.
- التعمق في عملية التقييم وتعلم كيفية اختيار العرض الأنسب لضمان النجاح في المشاريع.



الخاتمة

تمنحك هذه الدورة التدريبية الأدوات اللازمة لإتقان إدارة المناقصات و تقييم العروض بشكل فعّال، مما يمكن أن يؤدي إلى تحسين نتائج المشاريع والتعاقدات بشكل عام. ستتعلم كيفية إدارة العملية بأكملها بدءًا من إعداد مستندات المناقصة وحتى إجراء مفاوضات احترافية مع الموردين. كما ستكتسب المهارات اللازمة لاختيار أفضل استراتيجيات الشراء وضمان حصولك على أفضل العروض التنافسية التي تحقق القيمة الأفضل مقابل المال. إذا كنت تسعى لتطوير مهاراتك في إدارة المناقصات وفهم عملية تقييم العروض، فإن هذه الدورة هي فرصتك لتحقيق ذلك.

