

الاستراتيجية المتقدمة في المشتريات والمناقصات

أهداف البرنامج

مقدمة عن البرنامج :

إدارة المشتريات هي الإدارة المسؤولة عن وظيفة توفير المواد والمهمات للإستخدام في المنشأة سواء في الإنتاج أو التشغيل. وهذا الإصطلاح لا يعتبر شاملاً حيث أن مسؤولية الشراء تتعدى الحدود الخاصة بتنفيذ عملية الشراء، فهي تضمن التخطيط ورسم السياسة واتخاذ القرارات والبحث والدراسة لاختيار المواد ومصادر الشراء، ومتابعة أمر الشراء لضمان التسليم في المواعيد المناسبة، ثم يلي ذلك مرحلة إبرام عقد التوريد وهي مرحلة هامة ودقيقة في حياة العقد حيث يتوقف على تلك العملية الحياة المستقبلية له، ويتميز عقد التوريد عن غيره من العقود بالعديد من الخصائص والمميزات يتناولها البرنامج بالتوضيح، ثم تبدأ بعدها مرحلة تنفيذ العقد وإدارته وتكون مرحلة الشراء في أغلب الأحيان إما مباشرة بالتعاقد المباشر، وإما عن طريق المناقصة، حرصاً على اختيار المتعاقد الأفضل..



الهدف العام:

إن الهدف من هذه الدورة هو تعريف المشاركين بأحدث المفاهيم للتخطيط الاستراتيجي للشراء , وتنمية مهاراتهم في عمليات الشراء المحلي والدولي , واكسابهم مهارات التفاوض الفعال , وتنمية قدراتهم على اختيار أسلوب الشراء المناسب , وكيفية إتمام المراسلات التجارية والتعاقد , وكيفية اختيار الموردين الكفؤين , إضافة إلى توفير مهارات ممتازة ومعلومات قيمة تمكن موظفي العقود والمناقصات من تطوير كفاءتهم وتحسين فعاليتهم , وبالنسبة للعاملين في الحقول المهنية والوظيفية الأخرى توفر لهم هذه الدورة قاعدة معلومات تعزز من مهاراتهم وتؤدي إلى تحسين الآفاق الوظيفية لهم في المستقبل.

الأهداف التفصيلية

- إكساب المشاركين الإلمام التام بمفهوم إدارة المشتريات.
- الإلمام بالأساليب العلمية الحديثة في تخطيط وإدارة عمليات الشراء المحلي والدولي
- إكساب المشاركين مهارات تقييم الموردين.



- تزويد المشاركين بمفاهيم ومهارات إدارة الموردين.
- إكساب المشاركين مهارات التفاوض مع الموردين.
- اكتساب مهارات إعداد وترسية المناقصات والعطاءات.
- التزود بالمعرفة وفهم عملية تقييم المناقصات.
- رفع مهاراتهم وقدراتهم على كيفية تحديد حجم المشتريات بأسلوب كمي ورياضي.
- التعرف على الأساليب والطرق المؤثرة في مهارات التفاوض.
- تنمية مهاراتهم على التفاوض في أجواء الثقافات والبيئات المختلفة.
- زيادة مهاراتهم في التعرف على الجوانب النفسية للتفاوض واستخدام أسلحة التفاوض.

محاور البرنامج

مفهوم ادارة الشراء

- مفهوم تخطيط الشراء الاستراتيجي وأهميته والخطوات المطلوبة
- المشكلات التي تواجه عملية الشراء ودور إدارة المشتريات في توصيف الجودة .
- أنواع عقود الشراء وكيفية الاختيار بينها .
- تحديد موقع المواد المشتراة في سلم الأهمية-Positioning " Supply."
- المشاكل العلمية والعملية لعملية الشراء و تحليل Pareto للمواد المشتراة
- لائحة المشتريات الداخلية والخارجية (أهميتها – أقسامها الرئيسية – تبسيطها – مشكلاتها).



طرق الشراء المحلية والدولية

- طرق الشراء الرئيسية مناقشة جدوى كل منها :
- المناقصة المحدودة - المناقصة العامة - الممارسة - الأمر المباشر .
- استخدام النماذج العملية في إعداد الوثائق اللازمة للتعاقد مع الموردين.



- الإجراءات التنظيمية والفنية والقانونية وفقاً لأساليب الشراء وطرق اختيار المتعاقد
- المناقصة.
- الممارسة.
- التكاليف (الشراء المباشر)
- المناقصات "الأنواع والإجراءات"
- المناقصة العامة المفتوحة.

فن إدارة المناقصات

- تنفيذ إجراءات المناقصة منذ طلب العطاء حتى ترسية المناقصة بالأسلوب العلمي السليم.
- تحديد مواصفات المناقصات والعروض الشرائية .
- أساليب وطرق المفاضلة للموردين من حيث :
 - الالتزامات
 - الأسعار والنوعية
- اتخاذ القرار الشرائي ووسائل تنفيذه
- إعداد وكتابة مواصفات المواد والمستلزمات المطلوبة بما يمنع مشاكل التنفيذ.
- إعداد وكتابة المواصفات الفنية
- إعداد وكتابة الشروط والالتزامات لمقدمي العطاءات وتشمل:
 - الشروط العامة.
 - وثائق المناقصة.
- تجهيز العطاءات.

إدارة العطاءات :

- تقديم العطاءات.
- فتح العطاءات وأسس تقييمها.
- ترسية العقد.
- النماذج العملية المرفقة بالعقد
- نماذج استمارة العطاء.
- نماذج التأمينات.
- نماذج أمر الإسناد.
- نماذج الاتفاق.

أساليب وسياسة الشراء :



- الجودة – الكمية – الوقت – السعر .
- مشكلات العروض المحلية والعطاءات الدولية في الاستيراد .
- اجراءات الشراء المحلي والخارجي والدورات المستندية وسجلات الموردين ومتابعة الطلبيات ومراقبة الاعتمادات المستندية ومتابعة خطة المشتريات المحلية
- المصطلحات والمفاهيم المستخدمة في الشراء الدولي .
- اجراءات الشراء الدولي- التفاوض في مجال الشراء الدولي - طرق الدفع في الشراء الدولي .
- خدمات الشراء الدولي (النقل – التأمين – التخليص الجمركي)

التعامل مع الموردين

- فن التعامل مع الموردين
- مفهوم وأهمية الموردين
- تصنيفات الموردين
- تكنيك التعامل مع الموردين
- عملية التفاوض مع الموردين
- دور إدارة المواد والتزويد في الأعمال
- المفاضلة بين الموردين واختيار المورد المناسب
- العوامل المستخدمة في تأهيل وتقويم الموردين
- طرق وأساليب تقويم الموردين
- التقييم الفني
- التقييم المالي
- التقييم القانوني
- الاتجاهات الحديثة في تأهيل وتقويم الموردين

مهارات التفاوض

- مقدمة في مهارات التفاوض
- مفهوم وأهمية وأشكال التفاوض
- أطراف التفاوض
- إدارة عملية التفاوض
- عمليات التفاوض الشرائي
- مفهوم التفاوض في عمليات الشراء
- التفاوض في المشتريات المحلية
- التفاوض في المشتريات الأجنبية
- التفاوض في تعديل الاتفاقيات الشرائية



- الجدوى من عمليات التفاوض الشرائي
- الجوانب الاقتصادية لعملية التفاوض الشرائي
- الصعوبات التي تواجه عملية التفاوض الشرائي

البرنامج موجه إلى

- مدراء إدارة وموظفي المشتريات والتوريدات ,
- مدراء المشتريات والمخازن , مسؤولي الشراء , مندوبي الشراء ,
- المسؤولين عن تنفيذ طلبات الشراء ,
- المسؤولين عن ترسية العطاءات ودراسة العروض المالية والفنية للمناقصات.
- مدراء الخدمات العامة , مدراء تخطيط الاحتياجات في القطاع الحكومي والمشارك والخاص.



أساليب التدريب

- العروض التقديمية
- الحالات العملية
- ورش عمل
- الوسائل المرئية المناسبة
- فرق العمل



العرض المالي

يشمل الحضور و المواد العلمية و الشهادات الالكترونية



خمسة أيام بدء من يوم الأحد 07 ديسمبر 2025



Happitude

Oxford

PECB

CPD
CERTIFIED

CERTNEXUS

ibab

PM

SAFETY
ACCREDITATION

CSR
ACCREDITATION

CMI



9200 15661



+966 55 744 4070



info@hdtc-ksa.com



www.hdtc-ksa.com



+971 4 220 8780



+971 52 937 6837



info@hdtc.ae



www.hdtc.ae

تعليم حضوري



من الساعة 09:30 صباحاً و لغاية 12:30 ظهراً (بتوقيت الرياض)



تقديم المدرب /



KSA



#HDTC

www.hdtc-ksa.com information@hdtc.ae

+966 114 724 744 +966 55 744 4070



Happitude

Oxford

PECB

CPD
CERTIFIED

CERTNEXUS



ibctb



9200 15661



+966 55 744 4070



info@hdtc-ksa.com



www.hdtc-ksa.com



+971 4 220 8780



+971 52 937 6837



info@hdtc.ae



www.hdtc.ae

