



دورة:

**إستراتيجيات الإدارة المتقدمة في المشتريات والمناقصات
والعقود والعطاءات**

**17 - 21 نوفمبر 2025
بوسطن (الولايات المتحدة الأمريكية)**

إستراتيجيات الإدارة المتقدمة في المشتريات والمناقصات والعقود والعطاءات

رمز الدورة: PC12765 تاريخ الإنعقاد: 17 - 21 نوفمبر 2025 دولة الإنعقاد: بوسطن (الولايات المتحدة الأمريكية) - رسوم الإشتراك: 6200 Euro

مقدمة

تعتبر إدارة المشتريات والمناقصات والعقود والعطاءات أمورا حيوية في أي منظمة تهدف إلى تحقيق الكفاءة والاستدامة في أعمالها. فهذا المجال يتطلب فهما عميقا للإستراتيجيات والأدوات الحديثة التي تمكن من تحقيق التوازن بين تحقيق الأهداف وتقليل المخاطر. تمثل هذه الدورة التدريبية فرصة لتعزيز معرفتكم ومهاراتكم في هذا المجال وتطوير قدراتكم في إدارة العمليات المشتريّة وتحقيق أقصى استفادة من الموردين.

أهداف الدورة:

هدف هذه الدورة هو تزويد المشاركين بالمعرفة والمهارات اللازمة لتحسين أداء قسم المشتريات والمناقصات والعقود في منظماتهم. من خلال هذه الدورة، ستمكن الفئات المستهدفة من:

- فهم أهمية ودور إدارة المشتريات والمناقصات في تحقيق أهداف المؤسسة.
- تطوير استراتيجيات فعالة لتحسين عمليات المشتريات وزيادة الكفاءة.
- اتباع أفضل الممارسات في إجراءات المناقصات واختيار الموردين.
- إدارة العقود بفعالية ومراقبة أداء الموردين.
- التفكير استراتيجيًا وتطوير مهارات اتخاذ القرارات في مجال المشتريات والعقود.
- تطبيق التحسين المستمر والابتكار في عمليات المشتريات.

الجمهور المستهدف:

هذه الدورة موجهة لعدة فئات تشمل ولكن لا تقتصر على:

- مديري ومسؤولي قسم المشتريات والمناقصات.
- مديري ومسؤولي العقود والموردين.
- مدراء وموظفي الشراء والمشتريات.
- موظفي الإدارة والمشاركين الذين يتعاملون مع عمليات المشتريات والعقود.
- أي شخص يبحث عن فهم أفضل لإستراتيجيات إدارة المشتريات والعقود.

المحاور العامة:

اليوم الاول: مفهوم الإدارة في المشتريات والمناقصات

- مقدمة في إدارة المشتريات وأهميتها

- دور المشتريات في تحقيق أهداف المؤسسة
- إستراتيجيات تطوير وإدارة سلسلة الإمداد

اليوم الثاني: التخطيط والاستراتيجية في المناقصات

- تطوير استراتيجيات المناقصات والعطاءات
- تقييم الاحتياجات وتحليل المخاطر
- إعداد المستندات والشروط القانونية

اليوم الثالث: إجراءات المناقصات واختيار الموردين

- إجراءات المناقصات من البداية حتى النهاية
- تقييم العروض واختيار الموردين المناسبين
- عقود المشتريات وتفصيلها

اليوم الرابع: إدارة العقود والموردين

- إدارة العقود ومراقبتها
- تقييم أداء الموردين وتحسين التعاون
- التعامل مع المشاكل والنزاعات في العقود

اليوم الخامس: التحسين المستدام والابتكار في المشتريات

- استراتيجيات تحسين العمليات في المشتريات
- التفكير الاستراتيجي والابتكار في مجال المشتريات
- مستقبل إدارة المشتريات والتحول الرقمي