



**دورة:  
تقييم العروض والموردين**

**2 - 6 نوفمبر 2026  
كوالالمبور (ماليزيا)**

## تقييم العروض والموردين

رمز الدورة: ST12741 تاريخ الإنعقاد: 2 - 6 نوفمبر 2026 دولة الإنعقاد: كوالالمبور (ماليزيا) - رسوم الإشتراك: Euro 5775

### مقدمة البرنامج

تُعد عملية تقييم العروض واختيار الموردين من المراحل الأساسية في إدارة المشتريات، حيث تؤثر بشكل مباشر في جودة المنتجات والخدمات التي تحصل عليها المؤسسة، وكذلك في كفاءة التكاليف واستمرارية سلسلة الإمداد. وتتطلب هذه العملية اتباع منهجيات علمية ومعايير موضوعية لضمان اختيار الموردين القادرين على تلبية احتياجات المؤسسة بكفاءة وموثوقية.

يهدف هذا البرنامج التدريبي إلى تزويد المشاركين بالمعارف والمهارات العملية اللازمة لتحليل العروض المقدمة من الموردين وتقييمها وفق معايير مهنية واضحة، إضافة إلى تمكينهم من اتخاذ قرارات استراتيجية مبنية على أسس تحليلية تضمن تحقيق أفضل قيمة للمؤسسة وتعزيز كفاءة عمليات الشراء.

### أهداف البرنامج

بنهاية هذا البرنامج التدريبي سيكون المشاركون قادرين على:

- فهم الدور الاستراتيجي لعملية تقييم العروض واختيار الموردين في إدارة المشتريات.
- اكتساب المهارات اللازمة لتحليل العروض والمقترحات المقدمة من الموردين.
- تطبيق معايير موضوعية لتقييم العروض من حيث الجودة والتكلفة والموثوقية.
- اختيار الموردين الأنسب بما يتوافق مع احتياجات ومتطلبات المؤسسة.
- دعم عملية اتخاذ القرار في المشتريات وفق أساليب تحليلية فعالة.

### الكفاءات المستهدفة

بعد إتمام البرنامج سيتمكن المشاركون من تطوير الكفاءات التالية:

- تحليل وفهم محتوى العروض الفنية والمالية المقدمة من الموردين.
- تقييم الموردين وفق معايير الجودة والسعر والالتزام بمواعيد التسليم.
- استخدام أدوات تقييم الأداء وتحليل البدائل المتاحة.
- اتخاذ قرارات استراتيجية فعالة في اختيار الموردين وإدارة العلاقات معهم.

## الفئة المستهدفة

- مدراء إدارات المشتريات وسلاسل الإمداد.
- موظفو الشراء ومسؤولو التوريد.
- المختصون باختيار الموردين وإدارة علاقات الموردين.
- العاملون في إدارات العقود والتوريد.
- كل من يشارك في عمليات تقييم العروض واتخاذ قرارات الشراء داخل المؤسسات.

## المحاور التفصيلية للبرنامج

### اليوم الأول: مدخل إلى تقييم العروض واختيار الموردين

- مفهوم إدارة المشتريات ودورها في دعم أداء المؤسسات.
- أهمية تقييم العروض في تحقيق الكفاءة والشفافية في عمليات الشراء.
- دور تقييم الموردين في تحسين جودة المنتجات والخدمات.
- تحديد معايير التقييم الأساسية للعروض والموردين.

### اليوم الثاني: تحليل العروض وتقييمها

- منهجيات تحليل العروض الفنية والمالية.
- تقييم جودة المنتجات والخدمات المقدمة من الموردين.
- تحليل التكلفة والأسعار المقترحة في العروض.
- المقارنة بين العروض واختيار العرض الأفضل.

### اليوم الثالث: تقييم الموردين واختيارهم

- معايير تقييم أداء الموردين.
- استخدام نماذج وأدوات تقييم الموردين.

- تحليل تقارير الأداء وتحقيق التحسين المستمر.
- تحديد الموردين الاستراتيجيين وبناء علاقات طويلة الأمد معهم.

## **اليوم الرابع: اتخاذ القرارات الاستراتيجية في اختيار الموردين**

- أساليب وتقنيات اتخاذ القرار في المشتريات.
- تحليل المخاطر المرتبطة باختيار الموردين.
- مهارات التفاوض مع الموردين.
- ضمان الالتزام بشروط التعاقد وتحقيق أفضل قيمة للمؤسسة.

## **اليوم الخامس: المراجعة والتطبيق العملي**

- مراجعة المفاهيم الرئيسية لتقييم العروض واختيار الموردين.
- مناقشة تجارب المشاركين والتحديات العملية في بيئة العمل.
- استعراض أفضل الممارسات في تقييم الموردين وإدارة علاقاتهم.
- تقديم توصيات عملية لتعزيز كفاءة عمليات تقييم العروض مستقبلاً.