



دورة:
التميز في المشتريات وإدارة المنافسات والعقود الهدعوة
بالذكاء الاصطناعي

24 - 28 مايو 2027
سنغافورة

التهييز في المشتريات وإدارة المنافسات والعقود الهدعوة بالذكاء الاصطناعي

رمز الدورة: ST13481 تاريخ الإنعقاد: 24 - 28 مايو 2027 دولة الإنعقاد: سنغافورة - رسوم الإشتراك: Euro 6250 □

المقدمة

أصبحت إدارات المشتريات والمنافسات والعقود من أكثر الإدارات تأثيرًا في تحقيق الكفاءة التشغيلية والاستدامة المالية داخل المؤسسات. ومع تسارع التحول الرقمي وتطور تقنيات الذكاء الاصطناعي، لم يعد دور المشتريات مقتصرًا على تنفيذ عمليات الشراء، بل أصبح عنصرًا استراتيجيًا يسهم في تعظيم القيمة، وإدارة المخاطر، وتحسين العلاقات مع الموردين، وتعزيز الشفافية والحوكمة في مختلف مراحل المنافسات والعقود.

صمم مركز جلوبال هورايزون للتدريب والاستشارات هذا البرنامج التدريبي المتقدم لتزويد المشاركين بأحدث المفاهيم والممارسات العالمية في مجال المشتريات والمنافسات وإدارة العقود، مع التركيز على توظيف أدوات الذكاء الاصطناعي والتحول الرقمي في تطوير وثائق المنافسات، وتحليل العروض، وإدارة الموردين، وتعزيز كفاءة اتخاذ القرار، بما يضمن تحقيق أفضل قيمة مقابل الإنفاق وتحسين الأداء المؤسسي.

يجمع البرنامج بين الجوانب الاستراتيجية والتطبيقية، ويغطي دورة حياة المشتريات والمنافسات والعقود بدءًا من تحديد الاحتياجات وإعداد وثائق المنافسة RFI, RFQ, RFP وحتى الترسية وإدارة العقود وقياس أداء الموردين باستخدام أدوات وتقنيات حديثة.

أهداف البرنامج

بنهاية البرنامج سيكون المشاركون قادرين على:

- تطبيق أفضل الممارسات العالمية في إدارة المشتريات والمنافسات.
- فهم دورة حياة المشتريات والعقود من التخطيط حتى الإغلاق.
- إعداد وصياغة وثائق RFI و RFQ و RFP بطريقة احترافية.
- تطوير معايير تقييم العروض الفنية والمالية.
- استخدام الذكاء الاصطناعي في دعم عمليات المشتريات واتخاذ القرار.
- تحسين إدارة الموردين والعلاقات التعاقدية.
- تعزيز الحوكمة والشفافية والامتثال في عمليات الشراء.
- إدارة المخاطر المرتبطة بالمنافسات والعقود.
- توظيف التحليلات الرقمية لتحسين كفاءة الإنفاق.
- تطوير استراتيجيات مشتريات تحقق قيمة مضافة للمؤسسة.

منهجية التدريب

- محاضرات تفاعلية متخصصة.
- دراسات حالة من القطاعين الحكومي والخاص.

- ورش عمل عملية لتطوير وثائق المنافسات.
- تطبيقات على تحليل العروض والعقود.
- تمارين باستخدام أدوات الذكاء الاصطناعي.
- مناقشات جماعية وتبادل الخبرات.

الأثر المؤسسي

- رفع كفاءة وفعالية عمليات المشتريات.
- تحسين جودة المنافسات والعطاءات.
- تعزيز الامتثال والحوكمة المؤسسية.
- تقليل المخاطر والتكاليف التشغيلية.
- تحسين إدارة الموردين والعقود.
- دعم التحول الرقمي في أنشطة المشتريات.
- تحقيق أفضل قيمة مقابل الإنفاق.

الفئة المستهدفة

- مديرو المشتريات والعقود.
- مسؤولو المنافسات والعطاءات.
- موظفو إدارات التوريد وسلاسل الإمداد.
- العاملون في إدارات العقود والاتفاقيات.
- مسؤولو إدارة الموردين.
- موظفو الجهات الحكومية المعنية بالمنافسات والمشتريات.
- مدراء التحول الرقمي والحوكمة.
- المختصون في الامتثال وإدارة المخاطر.

المحاور

اليوم الأول

المشتريات الاستراتيجية والتميز المؤسسي

- التحول الاستراتيجي في وظيفة المشتريات الحديثة.

- دور المشتريات في تحقيق الأهداف المؤسسية.
- التخطيط الاستراتيجي للمشتريات وإدارة الطلب.
- تحليل الإنفاق وتحديد فرص التحسين.
- مؤشرات الأداء الرئيسية للمشتريات.
- الحوكمة والرقابة في أنشطة الشراء.
- بناء ثقافة التميز في المشتريات.

اليوم الثاني

إدارة المنافسات وإعداد وثائق RFI و RFQ و RFP

- دورة حياة المنافسات والمنقصات.
- التعريف بطلب المعلومات RFI وأهدافه ومحتوياته.
- التعريف بطلب عرض الأسعار RFQ ومكوناته.
- التعريف بطلب تقديم العروض RFP واستخداماته.
- متى يتم استخدام كل وثيقة؟
- إعداد المواصفات الفنية والتجارية.
- تطوير معايير التأهيل والتقييم.
- إدارة الاستفسارات والتوضيحات للمنافسات.

اليوم الثالث

تقييم العروض واختيار الموردين وإدارة المخاطر

- أساليب تقييم العروض الفنية والمالية.
- إعداد مصفوفات التقييم الاحترافية.
- تحليل القيمة مقابل التكلفة.
- اختيار الموردين الاستراتيجيين.
- إدارة مخاطر الموردين.
- التفاوض الفعال وتحقيق أفضل النتائج.
- قرارات الترسية وإجراءات التعاقد.

اليوم الرابع

الذكاء الاصطناعي والتحول الرقمي في المشتريات والعقود

- مفاهيم الذكاء الاصطناعي في المشتريات.
- استخدام ChatGPT و Copilot في إعداد وثائق المنافسات.
- تحليل العروض باستخدام الذكاء الاصطناعي.
- أتمتة إجراءات المشتريات وإدارة الموردين.
- التحليلات التنبؤية للإنفاق والمخاطر.
- بناء لوحات معلومات لدعم القرارات.
- مستقبل المشتريات الذكية والرقمنة الشاملة.

اليوم الخامس

إدارة العقود وتحقيق القيمة المستدامة

- دورة حياة العقد من الترسية إلى الإغلاق.
- إدارة الالتزامات والحقوق التعاقدية.
- متابعة أداء الموردين والعقود.
- إدارة التعديلات والأوامر التغييرية.
- معالجة المطالبات والنزاعات التعاقدية.
- مؤشرات قياس نجاح العقود.
- تطوير خطة عمل لتحسين المشتريات والمنافسات والعقود باستخدام الذكاء الاصطناعي.
- ورشة عمل ختامية ودراسة حالة متكاملة.