الاستراتيجيات المتقدمة في التفاوض والتخطيط للمناقصات وتقييم العروض

لمن هذا النشاط

- مدراء الادارات.
- مدراء الإدارات القانونية.
- مدراء العقود.
- مدراء المناقصات.
- مدراء المشتريات.
- مدير المشاريع.
- المستشارين القانونيين في الادارات.
- الموظفون الحكوميون بإعداد وتنفيذ العقود والمناقصات.
- أعضاء لجان المناقصات.
- المهندسون والفنيون.

الأهداف

تمكين المشاركين من تحقيق الأهداف التالية:

- فهم عملية المناقصات من التخطيط حتى إرساء العقد.
- اكتساب مهارات متقدمة في التفاوض لتحقيق نتائج مثلى.
- تعلم كيفية إعداد وثائق مناقصات شاملة وفعالة.
- القدرة على وضع معايير تقييمية للعروض الفنية والمالية.
- اكتساب تقنيات إدارة المخاطر بالمناقصات والعقود.
- الجوانب القانونية في عملية التفاوض والمناقصات.
- تحسين القدرة على إدارة العلاقة مع الموردين والمقاولين.

تفاصيل النشاط

التاريخ	10 – 14 مايو 2026 (دبي)
	9 – 13 أغسطس 2026 (القاهرة)
	11 – 15 أكتوبر 2026 (دبي)
	13 – 17 ديسمبر 2026 (دبي)
الموعد	9:00 صباحا الى 2:00 ظهرا
لغة النشاط	عربي والمصطلحات (عربي، انجليزي)
التكلفة	2950 $ ألفان وتسعمائة وخمسون دولار أمريكي

خصم 20 % في حالة تسجيل 3 مشاركين أو أكثر

المحتويات

أساسيات التفاوض المتقدم وتخطيط المناقصات

- مفهوم التفاوض المتقدم.
- التحليل الاستراتيجي قبل التفاوض.
- إعداد وتخطيط المناقصات.
- أنواع المناقصات.

إدارة عملية المناقصة والمفاوضات

- إطلاق المناقصة.
- بناء فرق التفاوض.
- تكتيكات التفاوض المتقدمة.
- مهارات التفاوض.

تقييم العروض الفنية والمالية

- معايير التقييم.
- التقييم الفني.
- التقييم المالي.
- إعداد تقارير التقييم.

اتخاذ القرار وإرساء العقد

- التفاوض بعد التقييم.
- الترسية وإرساء العقد.
- إدارة المخاطر في المناقصات.
- أخلاقيات التفاوض والمناقصات.

إدارة العقد ومتابعة الأداء

- إدارة العقد بعد الترسية.
- قياس أداء الموردين المقاولين
- وضع مؤشرات الأداء الرئيسية (KPIs) وتقييم الأداء.
- إدارة التغييرات والنزاعات.
- إنهاء العقد: حالات إنهاء العقد.