الإستراتيجيات الحديثة في إدارة العقود والمشتريات

لمن هذا النشاط

- مدراء الادارات.
- مدراء العقود.
- مدراء الإدارة القانونية.
- مدراء المشتريات.
- رؤساء الأقسام المشتريات.
- أخصائيو المشتريات والتعاقد.
- مدراء سلاسل التوريد والخدمات اللوجستية.
- مدراء المشاريع الذين يشرفون على عقود المقاولين.
- المحللون الماليون المعنيون بتحليل التكاليف.
- العاملين في مجال العقود والمشتريات وإدارة القانونية.

الأهداف

تمكين المشاركين من تحقيق الأهداف التالية:

- تطبيق منهجيات استراتيجية لتحقيق أقصى قيمة من المشتريات.
- إتقان مهارات التفاوض المتقدم لصالح المؤسسة.
- فهم الأسس القانونية والمالية لإدارة العقود.
- تصميم إستراتيجيات تعاقد واضحة ومخففة للمخاطر.
- القدرة على قياس وتقييم أداء الموردين خلال فترة العقد.
- التعامل الفعال مع التغييرات والنزاعات التي تطرأ على العقود.
- تحقيق الامتثال والجودة في جميع مراحل عملية الشراء.
- الاستفادة من التقنيات الحديثة في أتمتة وإدارة العقود.

تفاصيل النشاط

التاريخ والمكان	29 مارس – 2 إبريل 2026 (دبي)
	5 – 9 يوليو 2026 (دبي)
	22 – 26 نوفمبر 2026 (اسطنبول)
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

الإطار الاستراتيجي الحديث للمشتريات

- تحويل المشتريات إلى وظيفة استثمارية تحقق عوائد.
- مواءمة أهداف المشتريات مع الرؤية الاستراتيجية للمؤسسة.
- فهم التحليل المالي في المشتريات
- تصنيف المشتريات حسب الأهمية والمخاطر.
- استخدام البيانات لتوجيه قرارات الشراء والتخطيط.

التخطيط المتقدم وإدارة الاحتياج

- تطبيق منهجيات التنبؤ بالطلب وتأثيره على الشراء.
- منهجيات تحليل التكلفة الإجمالية والبنود التفصيلية.
- تقييم جودة متطلبات الشراء ومراجعتها داخلياً.
- التحضير لعملية التفاوض بناءً على خطة محكمة.

إستراتيجيات طرح المناقصات والتعاقد

- تطوير إستراتيجيات طرح تنافسية.
- تطبيق آليات المنافسة العادلة والشفافة في الاختيار.
- صياغة بنود العقود الرئيسية (النطاق، التسعير، الأداء، الإنهاء).
- إدارة المخاطر القانونية والمالية في صياغة العقود.
- استخدام التقنية في إدارة وثائق المناقصات (إلكترونياً).

التفاوض وإدارة علاقات الموردين

- تقنيات التفاوض الاحترافي والحصول على شروط مثلى.
- التعامل مع التكتيكات الصعبة في التفاوض بذكاء.
- منهجيات بناء شراكات استراتيجية مع الموردين الرئيسيين.
- تطبيق نظام إدارة علاقات الموردين.
- قياس القيمة طويلة الأجل من العلاقة مع المورد.

إدارة وتنفيذ العقود

- تخطيط مرحلة تنفيذ العقد ومتابعة الأداء.
- وضع آليات للقياس والتقييم الدوري لأداء المورد.
- إدارة التغييرات والملحقات في نطاق العقد
- حل النزاعات والتعامل مع الخلافات التعاقدية بكفاءة.
- إدارة إنهاء العقود (سواء بالوفاء أو الإلغاء) وفق الشروط.
- تصميم مؤشرات أداء رئيسية لقياس فعالية إدارة العقود.
- تقييم الامتثال للموردين (الجودة، الأخلاقيات، البيئة).
- وضع خطة عمل لتطوير قسم العقود والمشتريات.