€TRAINING

# التميز في إدارة المناقصات والمواصفات والعقود

9 - 13 يونيو 2024

دبي (الإمارات العربية المتحدة)

# التميز في إدارة المناقصات والمواصفات والعقود

رمز الدورة: P169 تاريخ الإنعقاد: 9 - 13 يونيو 2024 دولة الإنعقاد: دبي (الإمارات العربية المتحدة) - التكلفة: 4400 يورو

## مقدمة عن البرنامج التدريبي:

يوفر هذا البرنامج مهارات ممتازة ومعلومات قيمة تمكن موظفي العقود والمناقصات من تطوير كفاءتهم وتحسين فعالتهم ، وبالنسبة للعاملين في الحقول المهنية والوظيفية الأخرى توفر لهم هذه الدورة قاعدة معلومات تعزز من مهارتهم وتؤدي إلى تحسين الآفاق الوظيفية لهم في المستقبل.

## أهداف البرنامج التدريبي:

### في نهاية البرنامج سيكون المشاركون قادرين على:

- اكتساب مهارات إعداد وترسية المناقصات.
- التزود بالمعرفة وفهم عملية تقييم المناقصات.
- فهم عملية أعداد العقود ووضع الشروط .
- التعرف على بطرق إعداد وإبرام العقود
- التزود بالأطر الحديثة للمشتريات
- رفع مهاراتهم وقدراتهم على كيفية تحديد حجم المشتريات بأسلوب كمي ورياضي.
- التعرف على الأساليب والطرق المؤثرة في مهارات التفاوض.
- تنمية مهاراتهم على التفاوض في أجواء الثقافات والبيئات المختلفة.
- زيادة مهاراتهم في التعرف على الجوانب النفسية للتفاوض واستخدام أسلحة التفاوض.

## الفئات المستهدفة:

- مدراء الإدارات القانونية في المؤسسات ومشرفو الأقسام وكافة المعنيين بإدارة وتنفيذ ومتابعة وإبرام العقود.
- الإدارات القانونية والمالية والإدارية والتنفيذية والفنية بالشركات والبنوك والمؤسسات العامة والخاصة.
- جميع المهنيين الذين يشاركون في مرحلة ما قبل إرساء العقود في عملية التعاقد.
- الموظفون الذين لهم دور في تحديد أفضل إستراتيجية تعاقد ومصادر القرارات والمناقصات.

## محاور البرنامج التدريبي:

### الوحدة الأولى:

### الطرق الحديثة في إعداد وإبرام العقود

- الثغرات والأخطاء في إعداد وإبرام العقود
- المفاهيم الحديثة للمشتريات
- تصميم استراتيجيات وسياسات الشراء
- الأساليب الحديثة في اتخاذ قرارات الشراء
- العملية التفاوضية الأساليب والنظريات
- دور المفاوض الناجح في إنجاح عمليات الشراء
- الجوانب المالية والقانونية في عمليات التفاوض.

### الوحدة الثانية:

### الجوانب السلوكية والنفسية للتفاوض الناجح

- كيفية الحصول على مقاييس متميزة عند عقد صفقات الشراء.
- دور المفاوض في الحصول على الضمانات القانونية لتنفيذ عقود الشراء.
- تحديد مواصفات المناقصات والعروض الشرائية.
- أساليب وطرق المفاضلة للموردين من حيث :
  - الالتزامات
  - الأسعار والنوعية
- اتخاذ القرار الشرائي ووسائل تنفيذه
- منظومة المشتريات المراسلات/التفاوض/التعاقد/التحكيم/قواعد FIDIC
- إعداد وكتابة مواصفات المواد والمستلزمات المطلوبة بما يمنع مشاكل التنفيذ.
- إعداد وكتابة الشروط والالتزامات لمقدمي العطاءات.

## الوحدة الثالثة:

## تنفيذ إجراءات المناقصة منذ طلب العطاء حتى ترسية المناقصة بالأسلوب العلمي السليم .

- استخدام النماذج العملية في إعداد الوثائق اللازمة للتعاقد مع الموردين.
- الإجراءات التنظيمية والفنية والقانونية وفقاً لأساليب الشراء وطرق اختيار المتعاقد
- المناقصة.
- الممارسة.
- التكليف الشراء المباشر
- المناقصات "الأنواع والإجراءات"
- المناقصة العامة المفتوحة.

## الوحدة الرابعة:

## المناقصة المحدودة و المحلية.

- المناقصة على أساس الموازنة.
- إعداد وكتابة المواصفات الفنية
- إعداد وكتابة الشروط والالتزامات لمقدمي العطاءات وتشمل:
- الشروط العامة.
- وثائق المناقصة.
- تجهيز العطاءات.

## الوحدة الخامسة:

## تقديم العطاءات.

- فتح العطاءات وأسس تقييمها.
- ترسية العقد.
- النماذج العملية المرفقة بالعقد
- نماذج استمارة العطاء.
- نماذج التأمينات.
- نماذج أمر الإسناد.
- نماذج الاتفاق.