

المحتويات

- الإدارة المتقدمة للمشتريات
- أهمية وظيفة الشراء وتقسيماتها الإدارية.
- العلاقة بين إدارة المشتريات والإدارات الأخرى.
- متى نتخذ قرار الشراء؟ وكيف نختار مصادر التوريد؟ وكيف نتفاوض معهم ونفاضل بينهم؟.
- طرق الشراء ومدى توافقها مع توجهات نظم الجودة والمعايير الدولية.
- أساليب تقييم أداء إدارة المشتريات.
- أسس ممارسة أعمال الشراء وفقا للمعايير الدولية
- كيفية ربط أعمال الشراء والعقود والتوريد وتنفيذ الأعمال بالمخططات الإستراتيجية والتكتيكية.
- ممارسة عمليات الشراء طبقا لأسس الرصيد المخزوني والاستهلاك.
- المحظورات القانونية المنهي عنها عند ممارسة عمليات الشراء.
- معايير وآليات وأسس اختيار المتعاقد والترخيص بطريقة الشراء والجزاءات القانونية.
- آليات الرقابة على المناقصات والمشتريات
- كفاءة بناء الضوابط الداخلية للمشتريات والمنافسات.
- أساليب الرقابة على دراسة العروض الفنية والمالية وتقييمها.
- الكفاءة في تقييم أداء الموردين والرقابة على أدائهم.
- التدقيق الداخلي على المشتريات والعطاءات.
- الأخطاء والغش في المشتريات والمنافسات وأساليب كشفها والحد منها.
- الاعداد القانوني للتفاوض الشرائي
- العقود التحضيرية للمفاوضات.
- العقود المبدئية التي تتعلق بالعقد.
- دراسة تطبيقية عملية لشرط التفاوض في العقود.
- إستراتيجيات وتقنيات التفاوض في الشراء
- كفاءة التفاوض والعلاقات التفاوضية في المشتريات.
- إستراتيجيات منهج المصالح المشتركة في المشتريات.
- إستراتيجية التكامل و تطوير التعامل في المشتريات.
- إستراتيجية تعميق التعاون في المشتريات.
- إستراتيجيات منهج الصراع في المشتريات.
- إدارة مناقصات الشراء
- المبادئ الحاكمة للمناقصات.
- الاعداد للمناقصات، وضوابط كراسات الشروط والمواصفات.
- التأمين أو الضمان الابتدائي والنهائي وقواعده.
- لجان فحص العطاءات وتحليل وتقييم العروض وتقييم العطاءات.

لمن هذا النشاط

- مدراء الإدارة القانونية.
- مدراء المالية.
- مدراء المشتريات.
- مدراء العقود والمناقصات.
- مدراء الإدارة الهندسية.
- مدراء الشؤون الإدارية.
- مدراء المشاريع.
- مدراء العمليات.
- رؤساء الأقسام في الإدارات القانونية.
- العاملين في إدارات العقود والمناقصات.

الأهداف

سيتمكن المشاركون في نهاية الدورة من:

- مهارات الشراء الحديثة وتعريفه بأهمية وظيفة الشراء للمؤسسة.
- الإلمام بالاسس القانونية لاختيار مصادر الشراء والتوريد ومهاراته بالإضافة لكيفية الحصول على معلومات عن الموردين المحتملين.
- مهارات تحديد الكمية الاقتصادية للشراء والسعر الملائم للشراء.
- إكساب المشاركين مهارات اعداد المناقصات والعطاءات والمواصفات.
- الإلمام بقواعد تقييم العطاءات وتحليل العروض المقدمة لترسية المناقصة.
- اكتساب مهارات التفاوض الشرائي والتعاقد والاطلاع على مكونات البيئة الشرائية.
- اكتساب مهارات التخاطب مع الموردين والتفاوض معهم والاطلاع على أفضل الأسعار.
- الاطلاع على أفضل الممارسات في اختيار الموردين والتعامل معهم وإدارة العطاءات.

تفاصيل النشاط

التاريخ والمكان	26 - 30 نوفمبر 2023 (دبي)
	9 - 13 يونيو 2024 (دبي)
	1 - 5 سبتمبر 2024 (اسطنبول)
	3 - 7 نوفمبر 2024 (دبي)
التوقيت	9:00 صباحا الى 2:00 ظهرا
لغة النشاط	اللغة العربية
التكلفة	\$2950 ألفان وتسعمائة وخمسون دولار أمريكي

خصم 20 % في حالة تسجيل 3 مشاركين أو أكثر