

€ TRAINING

التفاوض الفعال واعداد العقود في الشراء والتوريد

25 - 29 مايو 2025
دبي (الإمارات العربية المتحدة)



التفاوض الفعال وإعداد العقود في الشراء والتوريد

رمز الدورة: R180 تاريخ الإنعقاد: 25 - 29 مايو 2025 دولة الإنعقاد: دبي (الإمارات العربية المتحدة) - التكلفة: 4600 يورو

مقدمة عن البرنامج التدريبي:

يمثل التفاوض الفعال وإعداد العقود عناصر أساسية في تحقيق صفقات شراء وتوريد ناجحة تضمن الجودة والتكلفة المثلى. يتطلب هذا المجال ادراكًا عميقًا لاستراتيجيات التفاوض وإجراءات الشراء وصياغة العقود لضمان الامتثال وتقليل المخاطر. وتشمل عملية الشراء والتوريد جميع الأنشطة المتعلقة بالحصول على المواد والخدمات، بدءًا من تحديد الاحتياجات واختيار الموردين وصولًا إلى إتمام العقود وإدارة سلاسل الإمداد بكفاءة. يهدف هذا البرنامج إلى تزويد المشاركين بالمهارات اللازمة للتفاوض الفعال وإعداد العقود وتعزيز العلاقات مع الموردين لتحقيق كفاءة أعلى في عمليات الشراء والتوريد.

أهداف البرنامج التدريبي:

في نهاية هذا البرنامج، سيكون المشاركون قادرين على:

- تحليل دور التفاوض الفعال في تحسين شروط الشراء والتوريد.
- تقييم أسس إعداد العقود التجارية لحماية المصالح المؤسسية وتقليل المخاطر.
- تطوير استراتيجيات فعّالة للتفاوض مع الموردين وتحقيق أفضل العروض التعاقدية.
- مراجعة الأساليب والإجراءات المتبعة في عمليات الشراء لضمان الامتثال والشفافية.
- تطوير مهارات وضع خطط متكاملة لتنظيم عمليات التفاوض وإدارة العقود في الشراء والتوريد.

الفئات المستهدفة:

- مدراء وأخصائيو المشتريات والتوريد.
- الموظفون العاملون في العقود والمناقصات.
- مسؤولو إدارة العلاقات مع الموردين.
- مستشارو العقود والمفاوضون التجاريون.
- مسؤولو التدقيق والجودة في المشتريات.

محاور البرنامج التدريبي:

الوحدة الأولى:

أساسيات التفاوض في الشراء والتوريد:

- مفهوم التفاوض وأهميته في عمليات الشراء والتوريد.
- استراتيجيات التفاوض لتحقيق أفضل الشروط والأسعار.
- مهارات التفاوض الفعال مع الموردين.
- تأثير العوامل الاقتصادية والقانونية على عمليات التفاوض.
- دور أخلاقيات التفاوض في بناء شراكات مستدامة.

الوحدة الثانية:

إعداد العقود في عمليات الشراء:

- العناصر الأساسية لعقود الشراء والتوريد.
- الصياغة القانونية للعقود وتجنب الثغرات.
- شروط الدفع والتسليم في العقود التجارية.

- تقنيات تحليل المخاطر القانونية والتعاقدية في عمليات الشراء.
- آليات مراجعة العقود وضمان الامتثال القانوني.

الوحدة الثالثة:

التفاوض مع الموردين وإدارة العقود:

- استراتيجيات اختيار الموردين والتفاوض على العقود.
- أساليب تحسين شروط التعاقد مع الموردين.
- طرق إدارة المخاطر التعاقدية وضمان تنفيذ الاتفاقيات.
- عملية تقييم أداء الموردين ومدى الالتزام بنود العقود.
- تأثير العقود طويلة الأجل على استراتيجيات الشراء والتوريد.

الوحدة الرابعة:

استراتيجيات وإجراءات الشراء:

- طرق وأساليب الشراء المحلي والدولي.
- إجراءات المناقصات والعطاءات وأفضل الأساليب.
- تقنيات إدارة التكاليف والتحكم في ميزانيات الشراء.
- آليات توحيد وتحديث إجراءات الشراء لضمان الكفاءة.
- أهمية الامتثال للمعايير الأخلاقية والقانونية في عمليات الشراء.

الوحدة الخامسة:

التخطيط التفاوضي وإدارة العقود في الشراء والتوريد:

- مبادئ وضع خطط استراتيجية للتفاوض في الشراء والتوريد.
- أهمية تطوير سياسات فعالة لإدارة العقود في بيئات الأعمال المتغيرة.
- تحسين عمليات المفاوضات الشرائية باستخدام التحليل والتقييم.
- دور البيانات والتحليلات في اتخاذ قرارات التفاوض وإدارة العقود.
- أساليب تعزيز التنسيق بين الإدارات لضمان تنفيذ العقود بكفاءة.