

الهدف العام للبرنامج:

يهدف هذا البرنامج التدريبي إلى تزويد موظفي العقود والمناقصات بمجموعة متكاملة من المهارات المتقدمة والمعارف القيمة التي تساهم في تطوير كفاءاتهم المهنية ورفع مستوى فعاليتهم في أداء مهامهم بشكل ملموس وفعال. كما أن هذا البرنامج يشكل مصدرًا هامًا للمعرفة للعاملين في مختلف الحقول المهنية والوظيفية الأخرى، إذ يوفر لهم قاعدة معرفية متينة تعزز من مهاراتهم وتساهم في توسيع آفاقهم الوظيفية وتحسين فرصهم المهنية المستقبلية.

في إطار هذا الهدف الشامل، يسعى البرنامج إلى تمكين المشاركين من:

اكتساب المهارات المتخصصة في إعداد المناقصات وعمليات الترسية بطريقة منهجية تضمن تحقيق أعلى مستويات الجودة والشفافية.

تزويد المشاركين بفهم عميق وشامل لعمليات تقييم المناقصات من خلال التعرف على المعايير والأدوات اللازمة للتحليل الدقيق للعروض المقدمة.

فهم خطوات إعداد العقود وصياغة الشروط التعاقدية التي تتناسب مع المتطلبات القانونية والإدارية لضمان سلامة العقود وفعاليتها.

تعريف المشاركين بطرق وأساليب إعداد العقود وإبرامها بما يتماشى مع الأطر القانونية الحديثة والممارسات المهنية المتبعة.

تقديم الأطر الحديثة الخاصة بعمليات المشتريات لضمان تنفيذ عمليات شراء ذات جودة عالية وكفاءة متزايدة.

الهدف العام للبرنامج:

يهدف هذا البرنامج التدريبي إلى تزويد موظفي العقود والمناقصات بمجموعة متكاملة من المهارات المتقدمة والمعارف القيمة التي تساهم في تطوير كفاءاتهم المهنية ورفع مستوى فعاليتهم في أداء مهامهم بشكل ملموس وفعال. كما أن هذا البرنامج يشكل مصدرًا هامًا للمعرفة للعاملين في مختلف الحقول المهنية والوظيفية الأخرى، إذ يوفر لهم قاعدة

معرفة متينة تعزز من مهاراتهم وتساهم في توسيع آفاقهم الوظيفية وتحسين فرصهم المهنية المستقبلية.

في إطار هذا الهدف الشامل، يسعى البرنامج إلى تمكين المشاركين من:

اكتساب المهارات المتخصصة في إعداد المناقصات وعمليات الترسية بطريقة منهجية تضمن تحقيق أعلى مستويات الجودة والشفافية.

تزويد المشاركين بفهم عميق وشامل لعمليات تقييم المناقصات من خلال التعرف على المعايير والأدوات اللازمة للتحليل الدقيق للعروض المقدمة.

فهم خطوات إعداد العقود وصياغة الشروط التعاقدية التي تتناسب مع المتطلبات القانونية والإدارية لضمان سلامة العقود وفعاليتها.

تعريف المشاركين بطرق وأساليب إعداد العقود وإبرامها بما يتماشى مع الأطر القانونية الحديثة والممارسات المهنية المتبعة.

تقديم الأطر الحديثة الخاصة بعمليات المشتريات لضمان تنفيذ عمليات شراء ذات جودة عالية وبكفاءة متزايدة.

تعزيز مهارات وقدرات المشاركين في كيفية تحديد حجم المشتريات باستخدام أساليب كمية ورياضية دقيقة، مما يسهل عملية التخطيط والرقابة على المشتريات.

تعريف المشاركين بالأساليب والطرق الحديثة التي تؤثر بشكل مباشر على مهارات التفاوض، مع التركيز على تنمية مهارات التفاوض في بيئات ثقافية واجتماعية مختلفة.

زيادة قدرة المشاركين على التعرف وفهم الجوانب النفسية المرتبطة بعملية التفاوض، وكيفية توظيف "أسلحة التفاوض" الفعالة للوصول إلى أفضل النتائج.

المحاور العلمية للبرنامج:

1. الطرق الحديثة في إعداد وإبرام العقود:

دراسة أحدث الأساليب التقنية والإدارية في صياغة العقود وتوقيعها لضمان فعاليتها ومواكبتها للمتطلبات القانونية.

2. الثغرات والأخطاء الشائعة في إعداد وإبرام العقود:

التعرف على النقاط الحرجة التي تؤدي إلى أخطاء أو قصور في العقود، وكيفية تجنبها لضمان سلامة العملية التعاقدية.

3. المفاهيم الحديثة في مجال المشتريات:

استعراض أحدث المفاهيم التي تحكم عمليات الشراء وسبل تطويرها بما يتوافق مع المعايير الدولية.

4. تصميم استراتيجيات وسياسات الشراء:

كيفية وضع استراتيجيات واضحة وسياسات متينة لإدارة عمليات الشراء بما يخدم أهداف المؤسسة ويحقق الكفاءة والشفافية.

5. الأساليب الحديثة في اتخاذ قرارات الشراء:

دراسة الطرق العلمية والمنهجية التي تساعد في اتخاذ القرارات الشرائية الصحيحة والمبنية على بيانات وتحليلات دقيقة.

6. العملية التفاوضية: الأساليب والنظريات:

التعمق في فهم النظريات المختلفة في التفاوض، والأساليب الفعالة التي يمكن تطبيقها لتحقيق النجاح في المفاوضات.

7. دور المفاوض الناجح في إنجاز عمليات الشراء:

التعرف على السمات والمهارات الأساسية التي يجب أن يتحلى بها المفاوض ليحقق نتائج إيجابية ويخدم مصالح المؤسسة.

8. الجوانب المالية والقانونية في عمليات التفاوض:

دراسة القضايا المالية والقانونية التي تؤثر على عمليات التفاوض وكيفية إدارتها بشكل احترافي.

9. الجوانب السلوكية والنفسية للتفاوض الناجح:

فهم العوامل النفسية والسلوكية التي تؤثر على المفاوضين وكيفية الاستفادة منها لتحقيق توافق وتفاهم متبادل.

10. كيفية الحصول على مقاييس متميزة عند عقد صفقات الشراء:

التعرف على الأدوات والمؤشرات التي تضمن تحقيق صفقات شراء متميزة من حيث الجودة والسعر والالتزام.

11. دور المفاوض في الحصول على الضمانات القانونية لتنفيذ عقود الشراء:

آليات المفاوضة على الضمانات القانونية اللازمة لضمان تنفيذ العقود بشكل صحيح وفعال.

12. تحديد مواصفات المناقصات والعروض الشرائية:

صياغة المواصفات الفنية الدقيقة للمناقصات والعروض لضمان مطابقتها لاحتياجات المؤسسة.

13. أساليب وطرق المفاضلة بين الموردين:

المعايير المتعددة التي يجب مراعاتها عند اختيار الموردين، والتي تشمل الالتزامات، الأسعار، الجودة، وغيرها.

14. اتخاذ القرار الشرائي ووسائل تنفيذه:

مراحل اتخاذ القرار الشرائي وكيفية تنفيذه بأساليب تنظيمية وفنية وقانونية متكاملة.

15. منظومة المشتريات المراسلات، التفاوض، التعاقد، التحكيم، قواعد FIDIC:

دراسة منظومة المشتريات كاملة مع التعرف على قواعد FIDIC المستخدمة في عقود المقاولات الدولية.

16. إعداد وكتابة مواصفات المواد والمستلزمات المطلوبة بما يمنع مشاكل التنفيذ:

كيفية صياغة مواصفات واضحة ومفصلة تساعد في تفادي النزاعات ومشاكل التنفيذ.

17. إعداد وكتابة الشروط والالتزامات لمقدمي العطاءات:

صياغة الشروط والالتزامات بشكل شامل يضمن حقوق الطرفين ويلزم مقدمي العطاءات بالشروط المطلوبة.

18. تنفيذ إجراءات المناقصة منذ طلب العطاء حتى ترسية المناقصة بأسلوب علمي سليم:

مراحل إجراءات المناقصة بالتفصيل مع التركيز على اتباع الأساليب العلمية لضمان الشفافية والنجاح.

19. استخدام النماذج العملية في إعداد الوثائق اللازمة للتعاقد مع الموردين:

التعرف على النماذج القياسية المستخدمة في العقود والمناقصات وكيفية تطبيقها عملياً.

20. الإجراءات التنظيمية والفنية والقانونية وفقاً لأساليب الشراء وطرق اختيار المتعاقد:

دراسة الإجراءات التنظيمية والفنية والقانونية التي يجب الالتزام بها في عمليات الشراء المختلفة مثل المناقصات والممارسات الأخرى.

أنواع المناقصات وطرقها:

المناقصة العامة المفتوحة: التي تتيح لجميع المتقدمين المؤهلين المشاركة.

المناقصة المحدودة: التي يقتصر فيها المشاركة على عدد معين من المتنافسين.

المناقصة المحلية: التي تقتصر على الموردين أو المقاولين المحليين.
المناقصة على أساس الموازنة: التي يتم فيها تقديم العطاءات بناءً على ميزانية محددة مسبقًا.

إعداد وكتابة المواصفات الفنية والشروط:

صياغة المواصفات الفنية بشكل دقيق لضمان وضوح المتطلبات.
كتابة الشروط والالتزامات الخاصة بمقدمي العطاءات، والتي تشمل:
الشروط العامة.

وثائق المناقصة.

تجهيز وتقديم العطاءات.

فتح العطاءات وأسس تقييمها.

ترسية العقد.

النماذج العملية المرفقة بالعقد:

نماذج استمارة العطاء.

نماذج التأمينات.

نماذج أمر الإسناد.

نماذج الاتفاق.

تعزيز مهارات وقدرات المشاركين في كيفية تحديد حجم المشتريات باستخدام أساليب كمية ورياضية دقيقة، مما يسهل عملية التخطيط والرقابة على المشتريات.

تعريف المشاركين بالأساليب والطرق الحديثة التي تؤثر بشكل مباشر على مهارات التفاوض، مع التركيز على تنمية مهارات التفاوض في بيئات ثقافية واجتماعية مختلفة.

زيادة قدرة المشاركين على التعرف وفهم الجوانب النفسية المرتبطة بعملية التفاوض، وكيفية توظيف "أسلحة التفاوض" الفعالة للوصول إلى أفضل النتائج.

المحاور العلمية للبرنامج:

1. الطرق الحديثة في إعداد وإبرام العقود:

دراسة أحدث الأساليب التقنية والإدارية في صياغة العقود وتوقيعها لضمان فعاليتها ومواكبتها للمتطلبات القانونية.

2. الثغرات والأخطاء الشائعة في إعداد وإبرام العقود:

التعرف على النقاط الحرجة التي تؤدي إلى أخطاء أو قصور في العقود، وكيفية تجنبها لضمان سلامة العملية التعاقدية.

3. المفاهيم الحديثة في مجال المشتريات:

استعراض أحدث المفاهيم التي تحكم عمليات الشراء وسبل تطويرها بما يتوافق مع المعايير الدولية.

4. تصميم استراتيجيات وسياسات الشراء:

كيفية وضع استراتيجيات واضحة وسياسات متينة لإدارة عمليات الشراء بما يخدم أهداف المؤسسة ويحقق الكفاءة والشفافية.

5. الأساليب الحديثة في اتخاذ قرارات الشراء:

دراسة الطرق العلمية والمنهجية التي تساعد في اتخاذ القرارات الشرائية الصحيحة والمبنية على بيانات وتحليلات دقيقة.

6. العملية التفاوضية: الأساليب والنظريات:

التعمق في فهم النظريات المختلفة في التفاوض، والأساليب الفعالة التي يمكن تطبيقها لتحقيق النجاح في المفاوضات.

7. دور المفاوض الناجح في إنجاز عمليات الشراء:

التعرف على السمات والمهارات الأساسية التي يجب أن يتحلى بها المفاوض ليحقق نتائج إيجابية ويخدم مصالح المؤسسة.

8. الجوانب المالية والقانونية في عمليات التفاوض:

دراسة القضايا المالية والقانونية التي تؤثر على عمليات التفاوض وكيفية إدارتها بشكل احترافي.

9. الجوانب السلوكية والنفسية للتفاوض الناجح:

فهم العوامل النفسية والسلوكية التي تؤثر على المفاوضين وكيفية الاستفادة منها لتحقيق توافق وتفاهم متبادل.

10. كيفية الحصول على مقاييس متميزة عند عقد صفقات الشراء:

التعرف على الأدوات والمؤشرات التي تضمن تحقيق صفقات شراء متميزة من حيث الجودة والسعر والالتزام.

11. دور المفاوض في الحصول على الضمانات القانونية لتنفيذ عقود الشراء:

آليات المفاوضة على الضمانات القانونية اللازمة لضمان تنفيذ العقود بشكل صحيح وفعال.

12. تحديد مواصفات المناقصات والعروض الشرائية:

صياغة المواصفات الفنية الدقيقة للمناقصات والعروض لضمان مطابقتها لاحتياجات المؤسسة.

13. أساليب وطرق المفاضلة بين الموردين:

المعايير المتعددة التي يجب مراعاتها عند اختيار الموردين، والتي تشمل الالتزامات، الأسعار، الجودة، وغيرها.

14. اتخاذ القرار الشرائي ووسائل تنفيذه:

مراحل اتخاذ القرار الشرائي وكيفية تنفيذه بأساليب تنظيمية وفنية وقانونية متكاملة.

15. منظومة المشتريات المراسلات، التفاوض، التعاقد، التحكيم، قواعد FIDIC:

دراسة منظومة المشتريات كاملة مع التعرف على قواعد FIDIC المستخدمة في عقود المقاولات الدولية.

16. إعداد وكتابة مواصفات المواد والمستلزمات المطلوبة بما يمنع مشاكل التنفيذ:

كيفية صياغة مواصفات واضحة ومفصلة تساعد في تفادي النزاعات ومشاكل التنفيذ.

17. إعداد وكتابة الشروط والالتزامات لمقدمي العطاءات:

صياغة الشروط والالتزامات بشكل شامل يضمن حقوق الطرفين ويلزم مقدمي العطاءات بالشروط المطلوبة.

18. تنفيذ إجراءات المناقصة منذ طلب العطاء حتى ترسية المناقصة بأسلوب علمي سليم:

مراحل إجراءات المناقصة بالتفصيل مع التركيز على اتباع الأساليب العلمية لضمان الشفافية والنجاح.

19. استخدام النماذج العملية في إعداد الوثائق اللازمة للتعاقد مع الموردين:

التعرف على النماذج القياسية المستخدمة في العقود والمناقصات وكيفية تطبيقها عملياً.

20. الإجراءات التنظيمية والفنية والقانونية وفقاً لأساليب الشراء وطرق اختيار المتعاقد:

دراسة الإجراءات التنظيمية والفنية والقانونية التي يجب الالتزام بها في عمليات الشراء المختلفة مثل المناقصات والممارسات الأخرى.

أنواع المناقصات وطرقها:

المناقصة العامة المفتوحة: التي تتيح لجميع المتقدمين المؤهلين المشاركة.

المناقصة المحدودة: التي يقتصر فيها المشاركة على عدد معين من المتنافسين.

المناقصة المحلية: التي تقتصر على الموردين أو المقاولين المحليين.

المناقصة على أساس الموازنة: التي يتم فيها تقديم العطاءات بناءً على ميزانية محددة مسبقاً.

إعداد وكتابة المواصفات الفنية والشروط:

صياغة المواصفات الفنية بشكل دقيق لضمان وضوح المتطلبات.

كتابة الشروط والالتزامات الخاصة بمقدمي العطاءات، والتي تشمل:

الشروط العامة.

وثائق المناقصة.

تجهيز وتقديم العطاءات.

فتح العطاءات وأسس تقييمها.

ترسية العقد.

النماذج العملية المرفقة بالعقد:

نماذج استمارة العطاء.

نماذج التأمينات.

نماذج أمر الإسناد.

نماذج الاتفاق.