

مهارات المناقصات والمشتريات والتفاوض

تورنتو - كندا

04 - May 2026 - 08 - May 2026

\$6,000

GENTEX[®]
TRAINING CENTER



المقدمة

تعد مهارات التوريد والتفاوض الفعالة ضرورة لضمان نجاح العمليات التجارية. تعتمد المؤسسات في جميع أنحاء العالم على عمليات المناقصات والمشتريات المنظمة للحصول على السلع والخدمات بكفاءة، مما يضمن الجودة والتكلفة المناسبة والامتثال للوائح.

تهدف دورة مهارات المناقصات والمشتريات والتفاوض التي تقدمها مركز جنتكس للتدريب إلى تزويد المشاركين بالمعرفة والخبرة اللازمة للتعامل مع عمليات الشراء المعقدة، وإعداد المناقصات الناجحة، والتفاوض بفعالية مع الموردين.

تستمر هذه الدورة التدريبية المكثفة لمدة خمسة أيام، حيث توفر للمشاركين رؤى عملية حول استراتيجيات المشتريات، وإدارة المخاطر، وإدارة العقود، وتقنيات التفاوض. من خلال الجمع بين التعلم النظري ودراسات الحالة الواقعية، سيكتسب المشاركون المهارات اللازمة لتعزيز كفاءة المشتريات ودفع النجاح المؤسسي.

أهداف دورة مهارات المناقصات والمشتريات والتفاوض

- فهم المبادئ الأساسية لعمليات المناقصات والمشتريات والتفاوض.
- تطوير وتنفيذ استراتيجيات مشتريات فعالة تتماشى مع أهداف المؤسسة.
- تحديد المخاطر المرتبطة بالمشتريات والمناقصات والتخفيف منها.
- إتقان عملية تقييم الموردين واختيارهم وإدارة العلاقات معهم.
- تحسين مهارات التفاوض للحصول على أفضل قيمة وشروط تعاقدية.
- التعامل مع الاعتبارات القانونية والأخلاقية في عمليات الشراء.
- تحسين الكفاءة في صياغة وإدارة العقود الشرائية.



- تطبيق تقنيات عملية لتحقيق وفورات في التكاليف مع الحفاظ على الجودة.
- فهم الاتجاهات العالمية وأفضل الممارسات في مجال المشتريات.

منهجية الدورة

تعتمد هذه الدورة على نهج تعليمي ديناميكي يشمل المحاضرات التفاعلية، والمناقشات الجماعية، ودراسات الحالة، وتمارين المحاكاة العملية. سيشارك المشاركون في سيناريوهات واقعية لتطبيق المفاهيم المكتسبة في بيئات الشراء والتفاوض.

الفئات المستهدفة

- مسؤولي ومديري المشتريات
- مسؤولي العقود
- محترفي سلاسل التوريد
- مديري المشاريع
- المتخصصين في المالية والقانون المشاركين في عمليات الشراء
- رواد الأعمال وأصحاب الأعمال الساعين لتحسين استراتيجيات المشتريات
- المسؤولين الحكوميين وموظفي القطاع العام المتعاملين مع المناقصات والعقود



محتوى دورة مهارات المناقصات والمشتريات والتفاوض

اليوم الأول: أساسيات المناقصات والمشتريات

- مقدمة في المشتريات وإدارة سلاسل التوريد
- فهم عملية المناقصات
- أنواع أساليب الشراء
- الاعتبارات القانونية والأخلاقية في المشتريات
- تخطيط المشتريات وتطوير الاستراتيجيات

اليوم الثاني: إعداد المناقصات وتقييم العروض

- المكونات الرئيسية لوثيقة المناقصة
- إعداد طلبات العروض PFR ودعوات تقديم العطاءات TTI
- تقييم عروض الموردين والمقترحات
- تقييم المخاطر في المناقصات
- تأهيل الموردين وإجراءات التدقيق اللازمة

اليوم الثالث: إدارة العقود وعلاقات الموردين

- فهم العقود الشرائية وأهم شروطها



- تقنيات التفاوض على العقود
- إدارة علاقات الموردين لتحقيق النجاح طويل الأجل
- مراقبة الأداء والامتثال للعقود
- التعامل مع النزاعات القانونية في العقود

اليوم الرابع: استراتيجيات وتقنيات التفاوض

- مبادئ التفاوض في المشتريات
- الاستعداد للتفاوض الناجح
- تكتيكات ومهارات التفاوض الأساسية
- إدارة المفاوضات الصعبة وحل النزاعات
- دراسات حالة حول التفاوض الناجح في المشتريات

اليوم الخامس: الاستراتيجيات المتقدمة وتحسين التكلفة

- اتجاهات المشتريات العالمية والابتكارات الحديثة
- المشتريات المستدامة والمسؤولية الاجتماعية
- استراتيجيات تقليل التكاليف دون التأثير على الجودة
- التحول الرقمي في المشتريات
- مراجعة الدورة وخطة التنفيذ

LEARN BOLD. LEAD BEYOND

GENTEX Training Center LLC | Orlando - FL, USA
Info@gentextraining.com



الخاتمة

عند إكمال دورة مهارات المناقصات والمشتريات والتفاوض بنجاح مع مركز جنتكس للتدريب، سيكتسب المشاركون معرفة معمقة وخبرات عملية تعزز كفاءة المشتريات، وتساعد في تطوير عمليات المناقصات، وتطوير مهارات التفاوض، مما يساهم في اتخاذ قرارات استراتيجية ناجحة وتعزيز العلاقات مع الموردين لتحقيق النجاح المؤسسي.

GENTEX[®]
TRAINING CENTER