

Course Name

إدارة المناقصات وتحليلها الفني

Sector Name

إدارة المشتريات وسلاسل التوريد

Document Type

Generated by Boostlab

[Click Here To Visit Course](#)

ABU DHABI: +971 2 449 6000

ABU DHABI: +971 50 412 3294

DUBAI: +971 4 888 6787

KSA: +966 56 416 0617

EGYPT: +20 127 111 1770

إدارة المناقصات وتحليلها الفني

Course Introduction

التعرف على إجراءات عملية طرح المناقصات وترسيته

يهدف هذا البرنامج التدريبي نحو تمكين المشاركين من التعرف على إجراءات عملية طرح المناقصات وترسيته، إتقان تحليل العطاءات بشكل متكامل، وإجراء عملية ترسية العطاءات بخلاف امتلاك مهارات التفاوض المناسبة، ليتمكنوا في النهاية من تحقيق الكفاءة المطلوبة للمؤسسة.

منهجية البرنامج التدريبي

تجمع المنهجية المستخدمة في هذا البرنامج التدريبي بين المعرفة النظرية والممارسة بالإضافة إلى. **(معرفة نظرية / 70% أنشطة عملية 30%)** العملية للمشاركين ذلك، يتم تقديم تقرير مفصل لكل متدرب ولقسم التدريب في المؤسسة، وبحيث يشتمل هذا التقرير على نتائج أداء المتدرب والعائد من التدريب. يركز هذا البرنامج أيضًا على مجموعة متنوعة من التمارين ودراسات الحالة والعروض التقديمية الفردية والجماعية.

ABU DHABI: +971 2 449 6000
ABU DHABI: +971 50 412 3294
DUBAI: +971 4 888 6787
KSA: +966 56 416 0617
EGYPT: +20 127 111 1770

[Click Here To Visit Course](#)



إدارة المناقصات وتحليلها الفني

Target Audience

- ✓ أصحاب المؤسسات والشركات.
- ✓ موظفي ومديري إدارة سلاسل الإمداد.
- ✓ موظفي ومديري المشتريات.
- ✓ موظفي ومديري إدارة المخازن.
- ✓ المسؤولين عن تحليل الأداء المالي للمؤسسات.
- ✓ أي محترف يرغب في تعزيز معرفته باستراتيجيات إدارة وتحليل المناقصات بشكل متكامل.

ABU DHABI: +971 2 449 6000
ABU DHABI: +971 50 412 3294
DUBAI: +971 4 888 6787
KSA: +966 56 416 0617
EGYPT: +20 127 111 1770

[Click Here To Visit Course](#)



إدارة المناقصات وتحليلها الفني

Learning Objectives

التعرف على أنواع المناقصات ومبادئ وإجراءات طرحها.

- ✓ إتقان كتابة مواصفات المناقصات وإعداد كراسة الشروط.
- ✓ التعرف على إجراءات استلام العطاءات وإصدار تقرير التوصيات.
- ✓ خطوات وإجراءات عملية تقييم العطاءات.
- ✓ التعرف على العوائق التي تواجه لجنة فتح المظاريف والتغلب عليها.
- ✓ إتقان تحديد العطاء المناسب من الناحية الاقتصادية.
- ✓ التعرف على إجراءات التقييم الفني للعرض المقدم.
- ✓ التخطيط لعملية التفاوض الناجحة.
- ✓ التعرف على خطوات ترسية العطاء أو المشروع.
- ✓ الاطلاع على أنواع العقود، وتصميم استراتيجية للتعاقد بنجاح.
- ✓ التعرف على خطوات ميكنة مراحل المناقصة.

ABU DHABI: +971 2 449 6000
ABU DHABI: +971 50 412 3294
DUBAI: +971 4 888 6787
KSA: +966 56 416 0617
EGYPT: +20 127 111 1770

[Click Here To Visit Course](#)



إدارة المناقصات وتحليلها الفني

Course Outline

✓ 01 DAY ONE

ماهي المناقصة وماهي أنواعها؟

- ✓ مبادئ وإجراءات طرح المناقصات.
- ✓ ماهي الطبيعة القانونية للمتقدم بالعطاء وماهي الإجراءات الحاكمة لتلك العملية؟
- ✓ استراتيجيات كتابة المواصفات.
- ✓ أبرز عناصر المواصفات الجيدة.
- ✓ ماهي المواصفات القائمة على المخرجات والنتائج.
- ✓ إعداد كراسة الشروط.
- ✓ تقديم الدعوة لمقدمي العروض المحتملين.
- ✓ إجراء اجتماع توضيح العطاء.
- ✓ الإجراءات العامة لتقديم عطاءات المشاريع.
- ✓ إجراءات استلام العطاءات.

ABU DHABI: +971 2 449 6000
ABU DHABI: +971 50 412 3294
DUBAI: +971 4 888 6787
KSA: +966 56 416 0617
EGYPT: +20 127 111 1770

[Click Here To vist Course](#)



إدارة المناقصات وتحليلها الفني

Course Outline

✓ 02 DAY TWO

تقييم العطاءات وعملية التفاوض

- ✓ خطوات وإجراءات عملية تقييم العطاءات
- ✓ ماهي أبرز العوائق التي تواجه لجنة فتح المظاريف؟
- ✓ استراتيجيات حل مشكلات لجنة فتح المظاريف
- ✓ الفارق بين التقييم الأولي والتقييم المفصل للعطاءات
- ✓ آليات التقييم الفني للعرض المقدم
- ✓ إجراءات عملية التقييم التجاري
- ✓ تحديد القيمة مقابل المال
- ✓ كيفية تحديد العطاء المناسب من الناحية الاقتصادية؟
- ✓ كيفية إجراء التقييم باستخدام طريقة تسجيل النقاط؟
- ✓ إصدار تقرير التوصيات

مهارات التفاوض واختيار مقدم العطاء المناسب

- ✓ استراتيجيات الوصول للموردين وتقييمهم بكفاءة للوصول إلى الأكثر تناسبًا منهم للمشروع
- ✓ أهمية مبدأ "تنوع الموردين" وكيفية تحقيقه
- ✓ آليات الحفاظ على العلاقة مع الموردين
- ✓ SLAS إدارة اتفاقيات مستوى الخدمة
- ✓ استراتيجيات التخطيط لعملية التفاوض الناجحة
- ✓ المهارات الحديثة للمفاوض المتمكن
- ✓ نصائح يجب اتباعها أثناء الخطوات المختلفة لعملية التفاوض
- ✓ خطوات ترسية العطاء أو المشروع على أحد الموردين

- ✓ التحفظات الواردة بالمناقصة والعطاء وكيفية تقييمها.
- ✓ سلطات الإدارة في استبعاد المعطاءات.

ABU DHABI: +971 2 449 6000

ABU DHABI: +971 50 412 3294

DUBAI: +971 4 888 6787

KSA: +966 56 416 0617

EGYPT: +20 127 111 1770

[Click Here To vist Course](#)



إدارة المناقصات وتحليلها الفني

Course Outline

✓ 03 DAY THREE

التخطيط الفعال لعملية التعاقد:

- ✓ أنواع العقود.
- ✓ تصميم استراتيجية للتعاقد.
- ✓ شروط وأحكام عملية التعاقد.
- ✓ استراتيجيات تطوير وصياغة نطاق العمل.
- ✓ ماهي الجوانب السلبية لضعف نطاق العمل؟
- ✓ كيفية معالجة اسباب فشل العقود.
- ✓ مزايا ومساوئ أنواع العقود البديلة.
- ✓ استراتيجيات حل المنازعات والشكاوى
- ✓ التعامل مع مخالفات المتنافسين والمتعاقد معهم
- ✓ تطبيق عملي.

خطوات ميكنة مراحل المنافسة:

- ✓ شراء الوثائق.
- ✓ تأمين العطاءات.
- ✓ دفع التأمين الابتدائي.
- ✓ فتح وإرساء المناقصة إلكترونياً.
- ✓ اعتماد الإرساء بالتوقيع الإلكتروني.
- ✓ دفع التأمين النهائي.
- ✓ تطبيق عملي.

ABU DHABI: +971 2 449 6000
ABU DHABI: +971 50 412 3294
DUBAI: +971 4 888 6787
KSA: +966 56 416 0617
EGYPT: +20 127 111 1770

[Click Here To vist Course](#)

ROOST

إدارة المناقصات وتحليلها الفني

Confirmed Sessions

FROM	TO	DURATION	FEES	LOCATION
July 19, 2027	July 21, 2027	3 days	3250.00 \$	UAE , Abu Dhabi
Nov. 29, 2026	Dec. 1, 2026	3 days	3250.00 \$	Morocco , Casablanca
Feb. 1, 2027	Feb. 3, 2027	3 days	3950.00 \$	Spain , Madrid
May 10, 2027	May 12, 2027	3 days	3250.00 \$	UAE , Dubai

ABU DHABI: +971 2 449 6000
ABU DHABI: +971 50 412 3294
DUBAI: +971 4 888 6787
KSA: +966 56 416 0617
EGYPT: +20 127 111 1770

[Click Here To vist Course](#)

info@boostuae.com info@boostorg.com

Generated by BoostLab •

