الدورة التدريبية: إدارة عقود المشتريات والتوريد الاستراتيجية - تحقيق الكفاءة والقيمة المضافة



09 - 13 نوفمبر 2026
برشلونة
5900 € (للشخص الواحد)
Ref: #CM3057_313586

مقدمة الدورة التدريبية / لمحة عامة:

تُعد إدارة عقود المشتريات والتوريد الاستراتيجية من الوظائف الحيوية التي تُسهم بشكل مباشر في نجاح واستدامة أي مؤسسة. فالعقود في هذا المجال ليست مجرد وثائق قانونية، بل هي أدوات استراتيجية لتحقيق القيمة المضافة، وتقليل التكاليف، وضمان استمرارية سلسلة التوريد. تقدم هذه الدورة التدريبية الشاملة من BIG BEN Training Center منهجًا متعمقًا في كيفية إدارة العقود من منظور استراتيجي، بدءًا من التخطيط للمشتريات، مرورًا بالتفاوض مع الموردين، وصولًا إلى إدارة أداء العقود وضمان الامتثال. سيتعلم المشاركون كيفية صياغة عقود توريد قوية، تحديد المخاطر التعاقدية، وتطوير استراتيجيات فعالة لإدارة الموردين. تستند هذه الدورة إلى أحدث النظريات والممارسات العالمية في إدارة سلسلة التوريد وإدارة العقود، مستلهمة من أعمال خبراء مرموقين مثل البروفيسور روبرت هاندفيلد (Robert Handfield)، الذي يُعد مرجعًا عالميًا في مجال المشتريات الاستراتيجية وإدارة التوريد. يهدف BIG BEN Training Center من خلال هذه الدورة إلى تمكين المهنيين من تحويل وظيفة المشتريات والتوريد إلى ميزة تنافسية حقيقية، تُسهم في تحقيق أهداف المؤسسة وتعزيز الكفاءة التشغيلية.

الفئات المستهدفة / هذه الدورة التدريبية مناسبة لـ:

- مدراء المشتريات.
- مدراء التوريد.
- مدراء العقود.
- مدراء سلسلة التوريد.
- أخصائيو المشتريات والعقود.
- المهندسون الذين يتعاملون مع الموردين.
- مدراء العمليات.
- المحامون في أقسام المشتريات.
- مدراء المشاريع.
- أصحاب الأعمال والمدراء التنفيذيون.

القطاعات والصناعات المستهدفة:

- القطاع الحكومي والهيئات الحكومية وما في حكمها.
- قطاع الصناعة التحويلية.
- قطاع التجزئة والجملة.
- قطاع النفط والغاز.
- قطاع الطاقة.
- قطاع التكنولوجيا.
- قطاع البناء والتشييد.
- قطاع الخدمات اللوجستية.
- قطاع الرعاية الصحية.
- قطاع الاتصالات.

الأقسام المؤسسية المستهدفة:

- إدارة المشتريات.
- إدارة التوريد.
- إدارة العقود.
- إدارة سلسلة التوريد.
- إدارة العمليات.
- الإدارة القانونية.
- الإدارة المالية.
- إدارة المخاطر.
- التخطيط الاستراتيجي.
- التدقيق الداخلي.

أهداف الدورة التدريبية:

بنهاية هذه الدورة التدريبية، سيكون المتدرب قد أتقن المهارات التالية:

- فهم عميق لمبادئ إدارة عقود المشتريات.
- تطوير استراتيجيات توريد فعالة.
- القدرة على صياغة عقود مشتريات قوية.
- تطبيق تقنيات التفاوض في عقود التوريد.
- إدارة أداء الموردين وتقييمهم.
- تحديد وإدارة المخاطر في سلسلة التوريد.
- تحقيق التوفير في التكاليف والقيمة المضافة.
- التعامل مع النزاعات التعاقدية في المشتريات.
- ضمان الامتثال القانوني والأخلاقي للعقود.
- تحسين الكفاءة التشغيلية لعمليات المشتريات.

منهجية الدورة التدريبية:

يُقدم BIG BEN Training Center هذه الدورة بمنهجية تدريبية تجمع بين الأطر النظرية المتقدمة والتطبيقات العملية الواقعية، لضمان تزويد المشاركين بالمهارات اللازمة لإدارة عقود المشتريات والتوريد الاستراتيجية. تتضمن المنهجية محاضرات تفاعلية تُقدم مفاهيم إدارة المشتريات الاستراتيجية، مصحوبة بورش عمل تطبيقية تتيح للمشاركين ممارسة صياغة العقود، والتفاوض مع الموردين، وتحليل المخاطر. تُستخدم دراسات حالة عملية مُفصلة من صناعات متنوعة، تُحلل فيها تحديات إدارة سلسلة التوريد والتعامل مع عقود التوريد المعقدة، مما يُعزز من قدرة المشاركين على اتخاذ القرارات الاستراتيجية. تُشجع الدورة على النقاشات المفتوحة وتبادل الخبرات بين المتدربين، مما يُثري الفهم ويُعزز من بناء مهارات الإدارة التعاقدية. كما يُقدم المدربون الخبراء في BIG BEN Training Center تغذية راجعة بناءة ومستمرة لضمان التطور المستمر للمشاركين في مجال إدارة عقود المشتريات والتوريد.

خريطة المحتوى التدريبي (محاور الدورة التدريبية):

الوحدة الأولى: المشتريات الاستراتيجية ودور العقود

- مفهوم المشتريات الاستراتيجية وأهميتها.
- دور العقود في تحقيق أهداف المشتريات.
- أنواع عقود المشتريات والتوريد.
- تحليل السوق وتحديد الموردين الاستراتيجيين.
- العلاقة بين إدارة العقود وسلسلة التوريد.
- أهمية الشراكات الاستراتيجية مع الموردين.
- تقييم احتياجات المؤسسة من المشتريات.

الوحدة الثانية: صياغة عقود المشتريات والتفاوض

- مبادئ صياغة عقود المشتريات الفعالة.
- البنود الأساسية في عقود التوريد (الجودة، الكمية، التسليم).
- تقنيات التفاوض المتقدمة مع الموردين.
- التعامل مع شروط الدفع والأسعار.
- إدارة الملكية الفكرية والسرية في العقود.
- أهمية الوضوح والدقة في الصياغة التعاقدية.
- إدارة المناقصات وعروض الأسعار.

الوحدة الثالثة: إدارة أداء العقود والموردين

- مراقبة أداء عقود المشتريات.
- وضع مؤشرات الأداء الرئيسية (KPIs) للعقود.
- تقييم أداء الموردين وتصنيفهم.
- إدارة العلاقات مع الموردين وتطويرها.
- التعامل مع مشكلات الأداء وعدم الامتثال.
- أهمية التغذية الراجعة المستمرة للموردين.
- برامج تطوير الموردين.

الوحدة الرابعة: إدارة المخاطر في عقود المشتريات والتوريد

- تحديد المخاطر في سلسلة التوريد.
- أنواع المخاطر التعاقدية (تشغيلية، قانونية، مالية).
- تطوير خطط إدارة المخاطر وتخفيفها.
- التعامل مع اضطرابات سلسلة التوريد.
- استراتيجيات تقليل التكاليف والمخاطر.
- التأمين التعاقدي والضمانات.
- دراسات حالة في إدارة مخاطر التوريد.

الوحدة الخامسة: تسوية النزاعات وإغلاق عقود المشتريات

- الأسباب الشائعة للنزاعات في عقود المشتريات.
- أساليب تسوية النزاعات (التفاوض، الوساطة، التحكيم).
- إدارة المطالبات التعاقدية.
- إجراءات إغلاق العقد وتسليم المشروع.
- تقييم القيمة المضافة من العقد.
- استخلاص الدروس المستفادة من العقود المكتملة.
- أهمية الامتثال بعد الإغلاق.

الأسئلة المتكررة:

ما هي المؤهلات أو المتطلبات اللازمة للمشاركين قبل التسجيل في الدورة؟

لا توجد شروط مسبقة.

كم تستغرق مدة الجلسة اليومية، وما هو العدد الإجمالي لساعات الدورة التدريبية؟

تمتد هذه الدورة التدريبية على مدار خمسة أيام، بمعدل يومي يتراوح بين 4 إلى 5 ساعات، تشمل فترات راحة وأنشطة تفاعلية، ليصل إجمالي المدة إلى 20-25 ساعة تدريبية.

سؤال للتأمل:

في ظل التحديات العالمية المتزايدة لسلاسل التوريد، كيف يمكن لإدارة عقود المشتريات الاستراتيجية أن تُعزز من مرونة المؤسسات وقدرتها على التكيف مع التغيرات غير المتوقعة؟

ما الذي يميز هذه الدورة عن غيرها من الدورات؟

تتميز هذه الدورة من BIG BEN Training Center بتقديم نهج شامل ومتقدم لإدارة عقود المشتريات والتوريد الاستراتيجية، متجاوزة مجرد المفاهيم الأساسية لتركز على تحقيق الكفاءة والقيمة المضافة. نحن لا نكتفي بشرح صياغة العقود، بل نُركز على كيفية تحويل عقود المشتريات إلى أدوات استراتيجية تُسهم في تقليل التكاليف وتحسين الأداء. تُقدم الدورة رؤى متعمقة حول إدارة أداء الموردين، وتحديد المخاطر في سلسلة التوريد، وتطوير استراتيجيات فعالة لإدارة العلاقات مع الموردين. يخرج المتدرب من هذه الدورة وهو يمتلك مهارات متقدمة في التفاوض على العقود، وحل النزاعات، وتحليل القيمة المحققة من المشتريات. إنها ليست مجرد دورة تدريبية، بل هي استثمار في القدرة على بناء سلاسل توريد مرنة وفعالة، تُسهم في النجاح طويل الأمد للمؤسسة.