

دورات إدارة المشتريات

فن إعداد العطاءات وتكتيكات التفاوض مع الموردين في إدارة المشروعات

الكود	المدينة	الفندق	البداية	النهاية	عدد الساعات	السعر
474			2024-07-07	2024-07-11	25	€

أهداف البرنامج التدريبي

- تنمية مهارات المتدربين في مجالات إعداد عطاءات المشروعات ودراساتها وتعريفهم بالأساليب العلمية الحديثة في مجالات إعداد العطاءات.
- تمكين مهارات المتدربين في مجالات التفاوض مع الموردين والتعرف على منظومة التفاوض الفعال والتخطيط للعملية التفاوضية واستراتيجيات وتكتيكات التفاوض .
- إعداد عطاءات المشروعات ودراساتها وتعريفهم بالأساليب العلمية الحديثة في مجالات إعداد العطاءات.
- تزويد المشاركين بسبل تحقيق الهدف من العطاءات والعوامل المؤثرة في تحديد الأسعار التي تتضمنها العطاءات ووسائل ربط هذه الأسعار بمعدلات التضخم والاشتراطات الواجب مراعاتها عند الإعداد والتقدم بالعطاءات بمواصفات تجعلها صالحة للنظر من جميع النواحي الفنية والمالية النظامية ومقارنة ما كان مقدرا بالعطاءات بالتكاليف الفعلية .

المحتوى العلمي للبرنامج التدريبي

- دراسة المشروع المقترح.
- مسح ودراسة موقع التنفيذ.
- دراسة تنفيذ المشروع (كميات ، معدات).
- إعداد التقرير الزمني لتنفيذ المشروع.
- تخطيط الاحتياجات من موارد التنفيذ (نوع ، كميات).
- تقدير التكلفة لتنفيذ المشروع.
- دور البيانات التاريخية في إعداد مشروع العطاء.
- إعداد مخطط عطاء المشروع.
- التمهيد لإعداد العطاءات والجهة المسؤولة عنها فنيا وماليا وقانونيا
- الاشتراطات الواجب مراعاتها عن الأعداد والتقدم بالعطاءات بمواصفات تجعلها صالحة للنظر من جميع النواحي الفنية والمالية والقانونية
- ما مدي الاعتماد بتعديل أسعار العطاء وهل ينصرف ذلك إلى العرض الفني ؟
- الأسعار النهائية والمتغيرة في المناقصة والممارسة وسبل التعامل معها في العطاءات التي تقدم في المناقصات الدولية
- استيضاح ما غمض من أمور فنية من مقدمي العطاءات ببيانات أو مستندات (النطاق / الضوابط) للجنة المختصة بالبت الفني .
- الحقوق والالتزامات في عقود الشراء والمسؤولية العقدية في عقود الإنشاءات والتعاقد مع الاستشاري .
- تقييم العروض من منظور معايير المفاضلة والطرق .

- العطاء أو التعديل الذي يرسل بالفاكس من منظور الاعتماد من عد مه .
- الضوابط التي تحكم التعاقد.
- منظومة التفاوض
- مبادئ التفاوض الفعال.
- خصائص العملية التفاوضية.
- التفاوض كنظام متكامل.
- مدخل وأنشطة ومخرجات النظام التفاوضي.
- مواقف عملية / محاكاة / تمثيل أدوار / مختبر تدريبي.
- التخطيط للتفاوض
- خطوات الإعداد والتخطيط للتفاوض.
- معايير اختيار المفاوض الفعال.
- التفاوض بفرد أم التفاوض بفريق؟
- الممارسة الفعلية للعملية التفاوضية.
- تمثيل أدوار / مواقف عملية / مختبر تدريبي.
- استراتيجيات وتكتيكات التفاوض
- استراتيجيات وتكتيكات التفاوض.
- ميكانيكية الوصول إلى نقطة التلاقي (المنطقة المشتركة)
- مآزق التفاوض والتطبيق في الواقع الإداري العربي.
- دور الأسئلة وعملية الإنصات وتوليد البدائل في عملية التفاوض.. كيفية توظيفها؟
- إدارة الوقت في العملية التفاوضية.
- حالات عملية / مواقف تطبيقية / تمثيل أدوار / مختبر تدريبي.
- التفاوض "المنهج والتطبيق"
- المقومات السلوكية للمفاوض الفعال.
- سياسة الاختراق التفاوضي (المنهج والتطبيق)
- وضع خريطة تحدد طريقك إلى الاتفاق.
- اذهب إلى الشرفة ... أخطو إلى جانبهم.
- أعد الصياغة ... استخدم قوتك لتعلمهم.
- إنهاء عمليات التفاوض وصياغة الاتفاقيات.
- تقييم نتائج التفاوض.
- حالات وورش عملية وتطبيقية
- تقييم وختام البرنامج التدريبي

الأكاديمية الإسكندنافية للتدريب والتطوير في مملكة السويد تعتمد أساليب حديثة في مجال التدريب وتطوير المهارات وتعزيز كفاءة تطوير الموارد البشرية. تضمن الأكاديمية تقديم تجربة تدريبية شاملة تشمل ما يلي:

- المحاضرات النظرية:

- نقدم المعرفة من خلال عروض تقديمية متقدمة مثل البوربوينت والمواد المرئية مثل الفيديوهات والأفلام القصيرة.

- التقييم العلمي:

- نقيم مهارات المتدربين قبل وبعد الدورة لضمان تطورهم.

- العصف الذهني والتفاعل:

- نشجع على المشاركة الفعالة من خلال جلسات العصف الذهني وتطبيق

المفاهيم من خلال تمثيل الأدوار.

- الحالات العملية:

- نقدم حالات عملية تتوافق مع المحتوى العلمي واحتياجات المتدربين في مجالاتهم الخاصة.

- التقييم النهائي:

- التقييم النهائي في نهاية البرنامج لتقييم استيعاب المعرفة.

- المواد التعليمية:

- يتم توفير المواد العلمية والعملية للمشاركين على وسائط متعددة

مثل ورق مطبوع وأقراص سي دياو أجهزة الفلاش ميموري

• تقارير الحضور والنتائج:

◦ نقوم بإعداد تقارير حضور متفصلة للمشاركين ونقدم تقييما شاملا للبرنامج.

• المحترفين والخبراء:

◦ يتم إعداد المحتوى العلمي للبرنامج بواسطة أفضل الأساتذة والمدربين في مجموعة متنوعة من التخصصات.

• شهادة اتمام مهنية:

- يتم منح المتدربون شهادة اتمام مهنية تصدر عن الأكاديمية الإسكندنافية للتدريب والتطوير في مملكة السويد، ويمكن التصديق عليها من الخارجية السويدية برسوم اضافية.

- أوقات البرامج:

- تعقد البرامج التدريبية من الساعة 10:00 صباحاً حتى الساعة 2:00 بعد الظهر، ويتضمن جلسات بوفيه لتقديم وجبات خفيفة أثناء المحاضرات.



دورات إدارة المشتريات

فن إعداد العطاءات وتكتيكات التفاوض مع الموردين في إدارة المشروعات

الكود	المدينة	الفندق	البداية	النهاية	عدد الساعات	السعر
474			2024-07-07	2024-07-11	25	€

نموذج التسجيل

	اسم المشترك كاملا:
	جهة عمل المشترك:
	الدولة-المدينة:
	رقم الهاتف المحمول:
	رقم هاتف العمل:
	البريد الإلكتروني:
	طريقة سداد الرسوم:

بيانات المدير المسؤول

	اسم الشخص المسؤول:
	رقم هاتف العمل:
	رقم الهاتف المحمول:
	عنوان العمل التفصيلي:
	البريد الإلكتروني: