



الكلية العربية
للسوق الأدبي



استراتيجيات إعداد وتقدير العطاءات والعروض وترسيمة العطاءات والمناقصات ومهارات التعاقد

Dubai, United Arab Emirates
AlNahda 1 - Saheel Tower 1
Office No. 801
Toll free: 800 22 64
Tel: +(971) 439 74 700
Fax: +(971) 439 74 703
E-mail: info@arabicacademy.me

Riyadh, Kingdom of Saudi Arabia
Tel: +(966) 114 903 763
Fax: +(966) 114 903 764

Istanbul, Turkey
Tel: +(90) 212 872 86 03
Tel: +(90) 212 872 86 04

Doha, Qatar
Tel: +(97) 444 528 089

الهدف العام للبرنامج :

- تقديم مجموعة متكاملة من الاستراتيجيات الحديثة والمهارات والمعارف المعاصرة في مجال العطاءات وممارسة الشراء (المناقصات - الممارسات - التعاقد المباشر) وإبرام العقود ومعالجة ما يظهر من مشكلات .
- تحسين إنتاجية دوائر العطاءات والمشتريات و قدرات موظفي الإشراف والرقابة على تنفيذ وإدارة ممارسات الشراء بفعالية لضمان فهم كيفية تقديم العطاءات بطريقة فعالة.
- تنمية وزيادة مهارات المشاركون في أسس التحضير وال مباشرة والتنفيذ للمناقصات وعملية إرسائهما وأسس دراسة العروض وإجراءات التعاقد .
- التفاوض على العقود المنافسة وغير المنافسة بغرض الحصول على أفضل الصفقات. وتشمل التغطية الجوانب الفنية لتحديد الأسعار المعقولة.
- تنمية وزيادة مهارات المشاركون في أسس التحضير وال مباشرة والتنفيذ للمناقصات وعملية إرسائهما وأسس دراسة العروض وإجراءات التعاقد

يستفيد من البرنامج :

كافة العاملين في مجالات المناقصات و العطاءات و المشتريات والمخازن والشؤون المالية و القانونية ومتخذي القرارات في إدارة العقود و معاونيهما و المرشحين لشغل هذه الوظائف

المحتويات:

- إدارة تقديم العطاءات.
- الجودة في المشتريات.
- الخطوات والإجراءات لعملية تخطيط وتقديم العطاءات.

إجراءات المشتريات المؤسسية الغرض والإجراءات ومزايا المورد :

- التسجيل. / التأهيل. / اختيار العطاء بشكل علني. / تطوير المورد.

الغرض والمحتوى والعنية أثناء إعداد أقسام العطاء :

- تعليمات إلى مقدمي العطاء.
- شكل الاتفاقية.
- الشروط العامة.
- جدول الأسعار
- التعليمات الإدارية.
- الرسومات
- الشروط العامة مقابل الشروط الخاصة
- المؤهلات والتحفظات

عملية تقديم العطاءات (الغرض، المحتوى، المضامين، والأخطاء الشائعة) :

- الإيضاحات والنشرات الخاصة بالعطاءات.
- الاجتماعات التي تعقد قبل تقديم العطاءات.
- الاتصالات مع مقدمي العطاءات.
- فترة العطاء.
- زيارات الموقع.
- استلام المناقصات وفتحها.
- التقييم الفني.
- التقييم التجاري.
- مناقشة المؤهلات
- الالتزام بالموضوعية.
- ضمان الوضوح.
- التوصية بترسيمة العطاء.
- خطاب القبول

إدارة العقد : ما ينبغي عمله وما لا يجب عمله :

- التوثيق.
- الاتصالات.
- تقديم التقارير.
- قياس التقدم.

التقييم وتحديد الأسعار المعقولة.

الفواتير وشهادات الدفع.

أوامر التغيير / التعديل.

مراحل وإجراءات التعاقد ومتطلباتها (مهارات استيعاب المشكلات المتوقعة قبل التعاقد والتباين بها لتلقيها)

- التفاوض على تسوية المطالبات.

المطالبات المقابلة للمالك :

الغرامات والأضرار المقطوعة.

الخسائر اللاحقة

التأمين. / الكفالة.

الضمائن.

المشتريات الغير منافسة:

المزايا.

مناطق المشاكل.

تحديد الأسعار - أقل تكلفة معقولة.

التفاوض على القضايا الخاصة :

- فلسفة الفوز.
- التوقعات وتغيير التوقعات.
- التخطيط والإعداد.
- الحيل التي قد يلجأ لها الآخرون.

التسريح :

- قضايا الالتزامات، وما ينبغي عمله وما يتطلب تفاديها من التكاليف.
- التفاوض على المشتريات والتصفيية النهائية للعقد - تقديم التقارير.
- تحقيق التميز في إدارة المشتريات.
- التفاوض مع الموردين.
- استراتيجيات وأخلاقيات التفاوض.
- مؤشرات تقييم كفاءة الموردين، (أسلوب الدرجات، أسلوب نسب التكاليف).
- إصدار أمر الشراء وإبرام العقد.
- تطبيقات عملية.

٩٧١ (٤) ٣٩٧٤ ٧٠٠

٩٧١ (٤) ٣٩٧٤ ٧٠٣

register@arabicacademy.me

www.arabicacademy.me

Toll free: ٨٠٠ ٢٢ ٦٤

www.arabicacademy.me

info@arabicacademy.me



الشروط والأحكام

خطة الترشيح المتكرر

تقديرنا لعملاء الكرام الذين يقومون بترشيح المشاركين في كثير من الأحيان في البرامج العامة التي تقدمها الأكاديمية العربية الشرق الأوسط، سيتم منح خصم خاص للترشيح المتكرر ١٠٪ على الرسوم المدفوعة إذا تم ترشيح ١٠ مترشحين أو أكثر في السنة.

وهذا ينطبق على خصم خاص على ترشيح ١٠ مترشحين فصاعداً على البرامج المقدمة خلال هذا العام. وعلاوة على ذلك، فإن العملاء الذين رشحوا ١٠ أو أكثر من المشاركين في العام السابق تكون مؤهلة للحصول على خصم ١٠٪ على كل ترشيح هذا العام.

عدد الترشيحات على نفس البرنامج

بالإضافة إلى الخطة المذكورة أعلاه، يتم تقديم مكان مقعد إضافي مجاني للمجموعات المكونة من ٣ مشاركين على نفس البرنامج التدريسي.

خصومات الدفع النقدي / البطاقة الائتمانية

تمنح الأكاديمية العربية الشرق الأوسط خصم مقداره ٢٠٪ من قيمة فاتورة التدريب في حال تم تسديد رسوم البرنامج التدريسي قبل انعقاد البرنامج عبر التحويل لحساب الأكاديمية المصرية أو الدفع النقدي أثناء انعقاد الدورة.

تمنح الأكاديمية العربية الشرق الأوسط خصم مقداره ١٠٪ من قيمة فاتورة التدريب في حال تم تسديد رسوم البرنامج التدريسي عبر البطاقة الائتمانية خلال الدورة.

شروط التسجيل

ماعدا البرنامج التدريسي الذي تتطلب مؤهلات خاصة للانضمام إلى البرنامج التدريسي فتقبل جميع الترشيحات عن طريق كتاب اعتماد رسمي من جهة العمل يفيد بترشيح المشارك / المشاركين في البرنامج قبل مدة كافية لجز المقداد التدريسي للمشارك الترشيحات الذاتية للبرامج العامة لدينا تكون عن طريق الدفع المقدم باستخدام خيارات الدفع عن طريق التحويل المصري أو عبر استماره التسجيل على الانترنت. وسيصدر رد مرأه أخرى إلى العميل في حالة قبول أو إلغاء البرنامج أو عدم توفر مقعد.

تأكيد التسجيل يخضع لمراجعة إدارة الأكاديمية العربية الشرق الأوسط لطلب التسجيل ولتوفر المقاعد.

شروط الإلغاء

لا يتوجب دفع أي رسوم إلغاء في حال تم إسلام كتاب إلغاء للترشيح قبل فترة أسبوع على الأقل من بداية البرنامج.

تستحق كامل فاتورة التسجيل في حال تم التسجيل و تحالف المشارك عن الالتحاق بالبرنامج بدون إشعار مسبق أو الإعتذار عن البرنامج قبل مدة أسبوع من البرنامج .

مستحقات فواتير التدريب

تستحق جميع فواتير التدريب بعد ٤٥ يوم كحد أقصى بعد انتهاء البرنامج

تضطر الأكاديمية العربية الشرق الأوسط رسوم إدارية بقيمة ١٥٪ شهرياً من قيمة الفاتورة في حال تأخير السداد أكثر من ٤٥ يوم من انتهاء الدورة .

تحتفظ الأكاديمية العربية الشرق الأوسط بحقها بتغيير المحاضر و مكان الإنعقاد قبل انعقاد الدورة .

برنامج الاسترداد وشكاوي و سياسات القرار

مزيد من المعلومات حول السياسات الإدارية مثل استرداد و الشكوى المقدمة من العملاء ، يرجى خدمة العملاء على الرقم ٠٠٩٧١٤٣٩٧٤٧٠٠ أو عبر صندوق البريد ١٨٧٠٩٥ دبي

United Arab Emirates , Dubai
Toll Free : ٨٠٠ ٢٢ ٦٤
Tel : + ٩٧١ (٤) ٣٩٧٤٧٠٠
Fax : + ٩٧١ (٤) ٣٩٧٤٧٠٣
P.O.Box Dubai : ١٨٧٠٩٥
info@arabicacademy.me
www.arabicacademy.me

Saudi Arabia , AlRiyadh
Tel : +٩٦٦ (١١) ٤٩٠ ٣٧ ٦٢
Tel : +٩٦٦ (١١) ٤٩٠ ٣٧ ٦٣
Fax : +٩٦٦ (١١) ٤٩٠ ٣٧ ٦٤

Turkey , İstanbul
Tel : +٩٠ (٢١٢) ٨٧٢ ٨٦ ٠٣
Fax : +٩٠ (٢١٢) ٨٧٢ ٨٦ ٠٤
Mob : +٩٠ (٥٥) ٤٦٨٥ ٨٨٨٦

Qatar , AlDoha
Tel : +٩٧٤ (٤٤) ٥٢٨٠٨٩