



إستراتيجيات تقييم العطاءات ومهارات التعاقد

بتاريخ	اماكن الإنعقاد	الرسوم (\$)	احجز مقعدك
٢٢ ديسمبر - ٢٦ ديسمبر ٢٠٢٤	كوالالمبور	٣١٥٠	سجل الآن

الهدف العام:

تزويد المشاركين بالمفاهيم والمعلومات الحديثة في مجال المشتريات، وكيفية اتهام المراسلات التجارية والتفاوض والتعاقد بالشراء من خلال القواعد المنظمة للشراء الداخلي والخارجي؛ التنظيم الإداري لجهاز المشتريات والتنظيم الداخلي لإدارة المشتريات، التشريعات واللوائح المنظمة للشراء الداخلي والخارجي، اختيار مصادر الشراء الخارجي ودراسة القروض والمفاضلة بينها، نظم المعلومات واستخدام الحاسب في مجال الشراء

المستهدفون:

- مدراء الدوائر و رؤساء الاقسام .
- مشرفي ومسؤولي العطاءات والعقود والمشتريات



المحتويات:

- التنظيم الإداري لجهاز المشتريات والتنظيم الداخلي لإدارة المشتريات
- التشريعات واللوائح المنظمة للشراء الداخلي والخارجي
- اختيار مصادر الشراء الخارجي ودراسة القروض والمفاضلة بينها
- نظم المعلومات واستخدام الحاسب في مجال الشراء
- مراحل العملية التفاوضية والإجراءات اللازمة
- الإستراتيجيات المختلفة للتفاوض وتكتيكات التفاوض الفعال
- المسائل الجوهرية والتفصيلية الواجب مراعاتها في العقد
- مرحلة التعاقد
- إعداد العقود الإنشائية الدولية

أساليب التدريب:

- المحاضرات القصيرة
- الحوار والنقاش
- التمارين الفردية والجماعية
- التدريبات العملية

