



A man in a blue suit and tie is shown from the chest up, interacting with a digital interface. He is pointing his right index finger at a large purple circle containing a white shopping cart icon with a downward arrow. To his right are two smaller circles with similar icons, suggesting a selection process. The background is a blurred image of an office or library setting. The overall theme is professional and educational.



**مركز الأكاديمية
الإسكندنافية للتدريب**



دورة: فن إعداد العطاءات وتقنيات التفاوض مع الموردين في إدارة المشروعات

ال코드	المدينة المنورة	فندقية	بداية التدريب	نهاية التدريب	السعر	لغة الدورة - الساعات
PMC-474	المدينة المنورة	فندقية	2026-08-16	2026-08-20	SR 8950	العربية - 25

أهداف البرنامج التدريسي

- تنمية مهارات المتدربين في مجالات إعداد عطاءات المشروعات ودراستها 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 وتقنيات التفاوض .
- إعداد عطاءات المشروعات ودراستها 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 التدريسي

- دراسة المشروع المقترن.
- 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 المسئولة عنها فنيا وماليا وقانونيا
- الاشتراطات الواجب مراعاتها عن الأعداد والتقدم بالعطاءات بمواصفات تجعلها صالحة للنظر من جميع النواحي الفنية والمالية والقانونية
- ما مدى الاعتداد 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 عدد 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 وتقنيات التفاوض
- استراتيجيات وتقنيات التفاوض.
- ميكانيكية الوصول إلى نقطة التلاقي (المنطقة المشتركة)
- مأزرق التفاوض والتطبيق في الواقع الإداري العربي.
- دور الأسئلة وعملية الإنصات وتوليد البداول 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



مركز الأكاديمية الإسكندنافية للتدريب يعتمد على أحدث الأساليب العلمية والمهنية في مجالات التدريب وتنمية الموارد البشرية، بهدف رفع كفاءة الأفراد والمؤسسات. يتم تنفيذ البرامج التدريبية وفق منهجية متكاملة تشمل:

- المحاضرات النظرية المدعومة بعروض تقديمية (PowerPoint) ومقاطع مرئية (فيديوهات وأفلام قصيرة).
- التقييم العلمي للمتدربين قبل وبعد البرنامج لقياس مدى التطور والتحصيل العلمي.
- جلسات العصف الذهني وتطبيقات عملية للأدوار من خلال تمثيل المواقف العملية.
- دراسة حالات عملية مصممة خصيصاً لتلائم المادة العلمية وطبيعة عمل المشاركين.
- اختبارات تقييمية تُجرى في نهاية الدورة لتحديد مدى تحقيق الأهداف التدريبية.

يحصل كل مشارك على المادة العلمية والعملية للبرنامج مطبوعة ومحفوظة على CD أو فلاش ميموري، مع تقديم تقارير مفصلة تشمل الحضور والنتائج النهائية مع التقييم العام للبرنامج.

يتم إعداد المادة العلمية للبرامج التدريبية بطريقة احترافية على يد نخبة من الخبراء والمتخصصين في مختلف المجالات والتخصصات. في ختام البرنامج، يحصل المشاركون على شهادة حضور مهنية موقعة ومعتمدة من مركز الأكاديمية الإسكندنافية للتدريب.

أوقات البرامج التدريبية :

- من الساعة 9:00 صباحاً حتى 2:00 ظهراً

البرامج التدريبية تتضمن :

- بوفيه يومي يقدم أثناء المحاضرات لضمان راحة المشاركين.
- جميع الأسعار لا تتضمن 15 % ضريبة القيمة المضافة



Scandinavian Academy

Training Center



00966112695229



info@scandinavianacademy.co



المملكة العربية السعودية - الرياض - حي الخليج - شارع الشيخ عبد العزيز بن عبد الرحمن بن بشر - 13223 - مكتب رقم 5
Riyadh - Al Khaleej District - Sheikh Abdul Aziz Bin Abdul Rahman Bin Bishr Street - 13223 - Office No. 5

Mobile | 00966536473335 : Mobile | 00966112695229 : Phone : 00966552365295

info@scandinavianacademy.co : Email | <https://scandinavianacademy.co> : Web site

المملكة العربية السعودية - الرياض - حي الخليج - شارع الشيخ عبد العزيز بن عبد الرحمن بن بشر - 13223 - مكتب رقم 5
P.O.BOX : 13224 | 5