JUPITER PRIME

Consulting • Training • Advisory

جوبيتر برايم للاستشارات والتدريب

كتيّب الدورة

دورة التفاوض على بنود العقود لموظفي المشتريات

info@jupiterprime.uk

jupiterprime.uk

مسجّلة في المملكة المتحدة والمملكة العربية السعودية

دورة التفاوض على بنود العقود لموظفي المشتريات

التفاوض على بنود العقود لموظفي المشتريات دورة تدريبية مدتها أسبوع لموظفي المشتريات ومفاوضي العقود ومشتري الفئات الذين يتفقون على البنود التي تقف خلف كل أمر شراء، ويخرج منها المشاركون بدليل التفاوض على البنود لاتفاقيات موردیهم. فارتفاع تكاليف المدخلات وطول دورات الدفع والنزاعات حول إخفاقات الخدمة تحول اختيارات الصياغة الصغيرة إلى انكشاف مالي كبير. تقدم جوبيتر برايم للتدريب هذه الدورة في التفاوض على بنود العقود لموظفي المشتريات.

لماذا يهم التفاوض على بنود العقود لموظفي المشتريات الآن

ثلاث فئات تحدد الشروط التي يستطيع موظف المشتريات تحقيقها: موردون يحمون هوامشهم بشروط بيع نمطية، وزملاء في الإدارة المالية يضغطون لإطالة مهل الدفع، ومستخدمون تشغيليون يتضررون حين تكون مستويات الخدمة غامضة. المنظمات التي يتفاوض موظفو مشترياتها بوعي على تعديل الأسعار والدفع والمسؤولية وخصومات الخدمة تضبط التكلفة والمخاطر، أما التي توقع نماذج المورد دون تغيير فتتحمل تكاليف خفية وسبل انتصاف ضعيفة. وتستند الدورة إلى التفاوض المبدئي، والمساومة القائمة على المصالح، وإرشادات ISO 20400 للمشتريات المستدامة في وضع شروط متوازنة ومسؤولة مع الموردين.

المستفيدون من التفاوض على بنود العقود لموظفي المشتريات

- موظفو المشتريات الذين يصدرون أوامر الشراء ويتفقون على شروط الموردين وأحكامهم
- مفاوضو العقود الذين يعدلون مسودات الموردين ويعدون المقترحات المضادة
- مشترو الفئات المسؤولون عن الاتفاقيات الإطارية وأوامر الاستدعاء
- أصحاب الخدمات الذين يحددون مستويات الأداء وخصومات الخدمة مع الموردين
- الإداريون التجاريون الذين يتابعون شروط الدفع وتعديل الأسعار المتفق عليها

تستفيد فرق المشتريات أكثر عندما يحضر الموظفون وإداريو العقود معا، لأنهم يعودون بمواقف موحدة من البنود وصياغات بديلة مشتركة.

قدرات التفاوض على بنود العقود لموظفي المشتريات

يتعلم المشاركون قراءة مسودة المورد بندا ببند، وتقرير ما يقبل وما يعدل وما يقايض، ثم إغلاق الاتفاق دون ثغرات.

- تقييم الشروط النمطية للمورد مقابل المواقف المفضلة للمشتري — قرارات القبول أو التعديل أو الرفض
- حساب تكلفة شروط الدفع وصيغ تعديل الأسعار والخصومات — موافقة الإدارة المالية على المفاضلات
- تحديد مستويات خدمة قابلة للقياس وخصومات الخدمة — المستخدمون التشغيليون ومديرو حسابات الموردين
- الموازنة بين سقوف المسؤولية والتعويضات وفترات الضمان وقيمة الشراء — قبول المخاطر مع المستشارين القانونيين
- تطبيق أسلوب تفاوض مناسب لكل بند ولكل طرف — التوازن بين العلاقة والقيمة
- بناء سجل البنود ومذكرة الإغلاق لكل اتفاقية — إداريو العقود والتدقيق الداخلي

مصطلحات التفاوض على بنود العقود لموظفي المشتريات الأساسية

- تعليم التعديلات — وضع علامات الحذف والإضافة والتعليق على مسودة العقد ليرى كل طرف التغييرات المطلوبة.
- الموقف البديل — صياغة بديلة معتمدة مسبقا يعرضها المفاوض إذا رفض البند المفضل.
- تحديد المسؤولية — بند يضع سقفا لمقدار الخسارة أو نوعها الذي يعوضه أحد الطرفين بموجب العقد.
- خصم الخدمة — تخفيض متفق عليه مسبقا في الرسوم عندما يخفق المورد في بلوغ مستوى خدمة محدد.
- بند تعديل الأسعار — صياغة تحدد كيف ومتى تتغير أسعار العقد، وغالبا ما ترتبط بمؤشر معتمد.
- تعارض النماذج — التضارب الذي ينشأ حين يرسل كل من المشتري والمورد شروطه النمطية الخاصة.

التفاوض على بنود العقود لموظفي المشتريات يوما بيوم

اليوم 1: دورة الشراء وبنود العقد

- خريطة دورة الشراء حتى الدفع — تحديد مواضع الاتفاق على الشروط وتنفيذها
- تعارض النماذج — تحديد أي الشروط النمطية تسري على العلاقة
- ترتيب مخاطر البنود — تحديد أولويات البنود الواجب التفاوض عليها
- ورقة المواقف المفضلة — وضع معايير المشتري قبل بدء المحادثات
- الشروط المسؤولة في ISO 20400 — الموازنة بين عدالة المورد وحماية المشتري

اليوم 2: شروط السعر والدفع

- خيارات هيكل السعر — التسعير الثابت أو المرتبط بمؤشر أو التكلفة زائد هامش
- صيغة تعديل الأسعار — ربط التغييرات بمؤشرات متفق عليها
- تكلفة مهلة الدفع — تقييم خصومات السداد المبكر والتأخير
- شروط خصم الكميات — مكافأة نمو الإنفاق دون تعهدات مفرطة
- بنود المبالغ المحتجزة والدفعات المقدمة — حماية النقد وضمان الأداء

اليوم 3: المسؤولية والضمان ومستويات الخدمة

- سقوف تحديد المسؤولية — مطابقة الانكشاف مع قيمة الشراء
- بنود التعويض والتأمين — توزيع مخاطر الغير
- فترات الضمان والعيوب — تأمين سبل الانتصاف للبضائع المعيبة
- تحديد مستويات الخدمة — صياغة أهداف أداء قابلة للقياس
- نظام خصومات الخدمة — ربط الأهداف غير المحققة بتخفيض الرسوم

اليوم 4: أساليب التفاوض وتعليم التعديلات

- اختيار أسلوب التفاوض — النهج التنافسي أو التعاوني أو التسووية
- الأسئلة القائمة على المصالح — كشف أسباب رفض المورد لبند ما
- أعراف تعليم التعديلات — إظهار التغييرات بوضوح في مسودات الموردين
- مكتبة الصياغات البديلة — الانتقال من الموقف المفضل إلى الموقف المقبول
- قواعد التصعيد — معرفة متى يجب أن يقرر القانونيون أو الإدارة

اليوم 5: تطبيق دليل التفاوض على البنود

- حالة توريد معدات — التفاوض على الضمان والتسليم وشروط الدفع
- حالة خدمات المرافق — الاتفاق على مستويات الخدمة وخصوماتها
- تمرين تعليم التعديلات — مراجعة الشروط النمطية لأحد الموردين
- مذكرة الإغلاق — تأكيد كل بند متفق عليه أو مفتوح
- دليل التفاوض على البنود — إتمام المواقف والبدائل وقواعد التصعيد

تطبيق التفاوض على بنود العقود لموظفي المشتريات بعد الدورة

- إعداد ورقة مواقف مفضلة وصياغات بديلة للبنود الخمسة الأكثر إثارة للخلاف في اتفاقيات الموردين لدى الإدارة.
- تعليم تعديلات مسودة المورد القادمة وفق الأعراف المتفق عليها وتسجيل كل تغيير في سجل البنود قبل التوقيع.

أسئلة حول التفاوض على بنود العقود لموظفي المشتريات

ما التفاوض على بنود العقود لموظفي المشتريات ولماذا يهم الآن؟

التفاوض على بنود العقود لموظفي المشتريات هو مهارة الاتفاق مع الموردين على بنود السعر والدفع والمسؤولية والخدمة. ويهم الآن لأن ضغط التكاليف ونزاعات الخدمة تجعل الصياغة الضعيفة مكلفة بعد إصدار الأمر بوقت طويل.

من يستفيد أكثر من تدريب التفاوض على بنود العقود لموظفي المشتريات؟

يستفيد موظفو المشتريات ومفاوضو العقود ومشترو الفئات أكثر من غيرهم. وتستفيد أنت إذا كنت تراجع مسودات الموردين أو تتفق على الشروط والأحكام أو تحدد مستويات الخدمة.

كيف يختلف تدريب التفاوض على بنود العقود لموظفي المشتريات عن دورة التفاوض في المناقصات؟

يركز على البنود لا على المنافسة بين العارضين. فدورة التفاوض في المناقصات تعد المواقف أمام عدة عارضين قبل الترسية، بينما تعمل هذه الدورة على صياغة العقد نفسها بندا ببند مع مورد واحد مختار.

ماذا تعود به من تدريب التفاوض على بنود العقود لموظفي المشتريات؟

تعود بدليل لاتفاقيات موردیك. يسرد المواقف المفضلة والصياغات البديلة وقواعد التصعيد لبنود السعر والدفع والمسؤولية والخدمة.

التفاوض على بنود العقود لموظفي المشتريات: الطريق إلى الأمام

يحدد دليل التفاوض على البنود أولا أي بنود المورد يستطيع موظف المشتريات قبولها دون تصعيد. يستخدمه موظفو المشتريات وإداريو العقود في كل اتفاقية جديدة أو تجديد. وبعد أول استخدام تجدر مراجعة الصياغات البديلة وسقوف المسؤولية في ضوء النزاعات والمطالبات الفعلية، لأن الحالات الواقعية تكشف المواقف التي تحتاج إلى تعزيز.