JUPITER PRIME

Consulting • Training • Advisory

جوبيتر برايم للاستشارات والتدريب

كتيّب الدورة

دورة متقدمة في قرارات دخول المناقصات وتسعير العطاءات للموردين

12 – 16 يوليو 2027

لندن

info@jupiterprime.uk

jupiterprime.uk

مسجّلة في المملكة المتحدة والمملكة العربية السعودية

دورة متقدمة في قرارات دخول المناقصات وتسعير العطاءات للموردين

المرجع: 105913_2769 **التاريخ:** 12 – 16 يوليو 2027 **المكان:** لندن **الرسوم:** GBP 5800

قرارات دخول المناقصات وتسعير العطاءات للموردين دورة تدريبية مدتها أسبوع لمديري العطاءات ومقدري التكاليف والمسؤولين التجاريين في شركات التوريد والمقاولات، يبني فيها المشاركون ملف قرار العطاء وتسعيره لفرصة واحدة. تتلقى شركات التوريد اليوم دعوات مناقصات تفوق قدرة فرقها على الرد الجيد، لذلك يحمي اختيار المنافسات وتسعير كل عرض بانضباط هوامش الربح ونسب الفوز. تقدم جوبيتر برايم للتدريب هذه الدورة من منظور مقدم العطاء.

لماذا تهم قرارات دخول المناقصات وتسعير العطاءات الآن

تشكل ثلاث قوى واقع تقديم العطاءات اليوم. تطرح الجهات المشترية فرصا أكثر عبر البوابات الإلكترونية، فيتضاعف حجم ما يجب على المورد فرزه. وتمنح معايير التقييم وزنا متزايدا للجودة والقيمة الاجتماعية ونقل المخاطر، فنادرا ما يفوز العرض الأرخص وحده. أما المورد الذي يؤهل الفرص مبكرا ويقرأ أوزان التقييم بدقة ويبني أسعاره من محركات التكلفة فيفوز بالعقود التي يريدها، بينما يستنزف من يرد على كل دعوة طاقة التقدير لديه دون عائد.

المستفيدون من قرارات دخول المناقصات وتسعير العطاءات

- المسؤولون عن تنسيق الجدول الزمني لمتابعة الفرصة وتجهيز العرض
- المسؤولون عن تحويل المواصفات وجداول الكميات إلى جداول أسعار
- المسؤولون عن مراجعة مسودة الشروط والمسؤوليات وآليات الدفع
- المسؤولون عن نقل معرفة العميل إلى تقييم الفرصة
- المسؤولون عن كتابة بيانات المنهجية والردود الفنية

تستفيد خلية العطاءات لدى المورد أكثر حين يحضر مدير العطاء ومقدر التكاليف والمراجع التجاري معا.

قدرات قرارات دخول المناقصات وتسعير العطاءات

يستبدل المشاركون الرد العشوائي على الدعوات بمحفظة فرص مسعرة ومقيمة بالدرجات.

- تقييم الفرصة وفق معايير تأهيل مرجحة — توصية الدخول أو الانسحاب أمام المديرين
- بناء سعر قائم على التكلفة من العمالة والمواد والتكاليف غير المباشرة والاحتياطي — اعتماد التقدير
- حساب التوازن بين السعر والجودة اللازم للفوز وفق الأوزان المعلنة — استراتيجية التسعير
- اختبار مسودة الشروط من حيث المسؤولية والتعويض ومخاطر الدفع — سجل المخاطر التجارية
- تصميم مصفوفة مطابقة تربط كل متطلب بمسؤول عن الرد — جدول تقديم العرض
- صياغة أسئلة استيضاح تقلل الغموض في التسعير — سجل الاستيضاحات لدى الجهة المشترية

مصطلحات قرارات دخول المناقصات وتسعير العطاءات الأساسية

- بوابة قرار الدخول — نقطة قرار يخصص فيها المورد موارد المتابعة للفرصة أو ينسحب منها.
- تكلفة المتابعة — النفقات الداخلية لإعداد العرض، ولا تسترد إلا بالفوز بالعقد.
- نسبة السعر إلى الجودة — الوزن الذي تمنحه الجهة المشترية لدرجات السعر والجودة عند ترتيب العروض المستوفية.
- مصفوفة المطابقة — جدول يربط كل متطلب إلزامي بقسم الرد والمسؤول عنه.
- علاوة المخاطر — مبلغ يضاف إلى السعر لتغطية حالات عدم اليقين التي يتحملها المورد.
- العطاء المنخفض بشكل غير طبيعي — سعر قد تستوضحه الجهة المشترية أو ترفضه لأنه يبدو أقل من كلفة تنفيذ النطاق.

قرارات دخول المناقصات وتسعير العطاءات يوما بيوم

اليوم 1: محفظة الفرص لدى المورد

- رسم خريطة الفرص — أي القطاعات والجهات المشترية تستحق طاقة المتابعة
- معلومات العميل والمورد الحالي — احتمال الفوز الواقعي قبل بذل الجهد
- قراءة وثائق الدعوة — النطاق والحزم والأوزان وقواعد التقديم
- تقدير تكلفة المتابعة — هل تبرر قيمة العقد ساعات التقدير
- ملاءمة القدرة والإمكانات — موارد التنفيذ المتاحة في حال الفوز بالعقد

اليوم 2: تأهيل الفرصة

- بطاقة قرار الدخول المرجحة — توصيات متسقة بالدخول أو الانسحاب
- اختبار الملاءمة الاستراتيجية مقابل الهامش — عقود تبني دفتر الطلبات
- شبكة تموضع المنافسين — المواضع التي تتفوق فيها الشركة على منافسيها
- خيارات التحالف والتعاقد من الباطن — سد فجوات القدرة دون إضعاف الهامش
- إحاطة بوابة الإدارة العليا — نيل موافقة المديرين على ميزانية المتابعة

اليوم 3: بناء سعر العطاء

- بناء التكلفة من الأسفل إلى الأعلى — العمالة والمعدات والمواد واسترداد التكاليف غير المباشرة
- تحديد الاحتياطي وعلاوة المخاطر — تسعير حالات عدم اليقين التي يتحملها المورد
- نمذجة نسبة السعر إلى الجودة — موقع السعر الذي يفوز وفق الأوزان
- آلية الدفع ومنحنى التدفق النقدي — رأس المال العامل طوال مدة العقد
- فحص السعر المنخفض بشكل غير طبيعي — الدفاع عن العطاء أمام الرفض

اليوم 4: المراجعة التجارية والمطابقة

- مراجعة مخاطر مسودة الشروط — سقوف المسؤولية والتعويضات وغرامات التأخير
- إعداد مصفوفة المطابقة — الرد على كل متطلب إلزامي مع الدليل
- استراتيجية أسئلة الاستيضاح — تقليل الغموض دون كشف موقف التسعير
- جدول التحفظات والافتراضات — ما يستثنيه السعر أو يعتمد عليه
- لجنة الاعتماد النهائي للسعر — مستويات الصلاحية لتقديم عرض ملزم

اليوم 5: ممارسة ملف قرار العطاء وتسعيره

- تقييم فرصة حية — تطبيق بطاقة اليوم 2 على مناقصة دراسية
- بناء تكلفة الحالة وعلاوة المخاطر — تسعير حزمة خدمات مرافق أو إنشاءات
- مراجعة الأقران للشروط والمطابقة — اختبار مسودة العرض قبل التقديم
- جمع ملاحظات ما بعد الترسية — التعلم من الفوز والخسارة وجلسات الإفادة
- ملف قرار العطاء وتسعيره — إكمال الحزمة لعرضها على المديرين للموافقة

تطبيق قرارات دخول المناقصات وتسعير العطاءات بعد الدورة

- تشغيل بطاقة قرار الدخول المرجحة على كل دعوة جديدة لمدة شهر وعرض محفظة الفرص على المديرين.
- إعادة بناء سعر مناقصة خاسرة حديثة من الأسفل إلى الأعلى ومقارنة علاوة المخاطر وموقع السعر والجودة بالعرض الفائز.

أسئلة حول قرارات دخول المناقصات وتسعير العطاءات

ما قرارات دخول المناقصات وتسعير العطاءات، ولماذا تهم الآن؟

هي اختيار المورد للمناقصات التي يتقدم إليها وطريقة تسعيرها. وتهم الآن لأن أعداد الدعوات ترتفع، ولأن أوزان التقييم تكافئ الجودة وحسن التعامل مع المخاطر.

من يستفيد أكثر من تدريب قرارات دخول المناقصات وتسعير العطاءات؟

يستفيد أكثر مديرو العطاءات ومقدرو التكاليف والمسؤولون التجاريون في شركات التوريد والمقاولات. ويستفيد كذلك مسؤولو المبيعات وكتاب الردود الفنية.

كيف تختلف دورة قرارات دخول المناقصات وتسعير العطاءات عن دورات المناقصات لدى الجهة المشترية؟

هي مكتوبة من جانب مقدم العطاء. تتناول دورات الجهة المشترية إصدار الوثائق ولجان التقييم، أما هذه الدورة فتتناول تأهيل الفرص وبناء سعر قابل للدفاع ومراجعة مسودة الشروط وتقديم عرض مستوف.

ماذا تعود به من تدريب قرارات دخول المناقصات وتسعير العطاءات؟

تعود بحزمة مكتملة لقرار وتسعير فرصة واحدة: بطاقة تقييم مرجحة، وبناء تكلفة مع علاوة المخاطر، ومراجعة لمخاطر الشروط، ومصفوفة مطابقة.

قرارات دخول المناقصات وتسعير العطاءات: الطريق إلى الأمام

يمنح ملف قرار العطاء وتسعيره المورد سجلا واحدا لكل فرصة، من أول درجة تأهيل حتى السعر المعتمد. ويستخدم أولا في بوابة الإدارة العليا للدعوة التالية، ويعرضه مديرو العطاءات والمراجعون التجاريون. وبعد أول ترسية أو خسارة، تستحق علاوة المخاطر وأوزان البطاقة المراجعة في ضوء ملاحظات جلسة الإفادة لدى الجهة المشترية.