CONCEPT

الفوز بالمنافسات الحكومية عبر منصة اعتماد:
استراتيجية التقديم وإعداد العروض الفنية والمالية في السعودية

25 – 29 يناير 2027

دبي - فندق خمس نجوم في وسط الأعمال



الفوز بالمنافسات الحكومية عبر منصة اعتماد: استراتيجية التقديم وإعداد العروض الفنية والمالية في السعودية

المرجع: 6939_1215 **التاريخ:** 25 – 29 يناير 2027 **المكان:** دبي - فندق خمس نجوم في وسط الأعمال **الرسوم:** SAR 19500

العمق التقني: ممارس · **أسلوب التطبيق:** دراسة حالة

مقدمة

تطرح الجهات الحكومية في المملكة العربية السعودية منافساتها وتقيمها وترسيها عبر منصة اعتماد، والموردون الذين يردون على كل منافسة بعرض عام نادرا ما يفوزون، وكثيرا ما يخسرون لأسباب كان يمكن تجنبها. فالعروض الفنية تغفل معايير التقييم، والعروض المالية تتجاهل أفضليات المحتوى المحلي، وفرق العروض تستنزف مواردها في منافسات لا فرصة لها فيها. تطبق هذه الدورة من كور كونسبت منهجيات معتمدة في الاستعداد للفرص وإعداد العروض على نظام المنافسات والمشتريات الحكومية وإجراءات منصة اعتماد. ويعمل المشاركون على كراسات شروط فعلية، ويخرجون بخطة استراتيجية التقديم وإعداد العروض عبر منصة اعتماد.

أهداف الدورة

- المفاضلة بين فرص المنافسات على منصة اعتماد باستخدام بطاقة قرار التقديم أو عدمه التي توازن بين الملاءمة والمنافسة والقدرة والمخاطر
- تفسير كراسة الشروط والمواصفات ومعايير التقييم فيها وفق نظام المنافسات والمشتريات الحكومية السعودي ولائحته التنفيذية
- بناء رسائل التميز ومصفوفة الامتثال وهيكل العرض الفني بما يجيب عن كل معيار من معايير التقييم
- تسعير العرض المالي مع مراعاة التفضيل السعري للمنتج الوطني الذي تطبقه هيئة المحتوى المحلي والمشتريات الحكومية وقواعد المحتوى المحلي والمنشآت الصغيرة والمتوسطة
- إدارة الاستفسارات والضمانات البنكية ومواعيد التقديم والتظلمات بعد الترسية عبر منصة اعتماد
- إعداد خطة استراتيجية التقديم وإعداد العروض عبر منصة اعتماد لمنافسة قائمة أو نموذجية

الفئة المستهدفة

- مديرو المبيعات وتطوير الأعمال الساعون إلى العقود الحكومية في السعودية
- مديرو العروض والمناقصات المنسقون لإعداد العروض الفنية والمالية
- مديرو التسعير والشؤون التجارية المسؤولون عن أسعار العروض وهوامش الربح
- مديرو الحسابات المسؤولون عن العملاء الحكوميين ومسار المنافسات
- ملاك ومديرو المنشآت الصغيرة والمتوسطة الذين يبنون مصدر إيرادات من القطاع الحكومي
- القادة الفنيون الذين يكتبون أقسام الحلول والمنهجية في العروض

محاور الدورة

اليوم الأول: سوق المنافسات الحكومية السعودية ومنصة اعتماد

- نظام المنافسات والمشتريات الحكومية ولائحته التنفيذية: المبادئ التي تهم مقدمي العروض
- أساليب التعاقد: المنافسة العامة والمنافسة المحدودة والشراء المباشر والاتفاقية الإطارية
- رحلة المورد على منصة اعتماد: التسجيل والبحث عن المنافسات وشراء الكراسة
- خطط المشتريات السنوية للجهات الحكومية ومتابعة مسار الفرص
- بطاقة قرار التقديم أو عدمه وفق معايير الملاءمة والمنافسة والقدرة والمخاطر

اليوم الثاني: أطر إعداد العروض وقواعد التقييم

- دورة حياة إعداد العروض وفق دليل المعارف APMP Body of Knowledge
- التخطيط للفوز بالفرص ومراجعات الفرق الملونة وفق منهجية Shipley
- تحليل كراسة الشروط والمواصفات وإعداد مصفوفة الامتثال
- معايير التقييم الفني وأوزانها والحد الأدنى لدرجة القبول
- تسلسل فتح المظاريف: العرض الفني قبل العرض المالي

اليوم الثالث: بناء العرض الفائز

- تحليل أولويات العميل الحرجة وصياغة رسائل التميز
- هيكل العرض الفني: المنهجية وخطة العمل وفريق العمل وإثبات الخبرات
- بناء العرض المالي: جدول الكميات وأسعار الوحدات وتفصيل الأسعار
- التفضيل السعري للمنتج الوطني ومتطلبات المحتوى المحلي لدى هيئة المحتوى المحلي والمشتريات الحكومية في التسعير
- تحليل السعر المرجح للفوز باستخدام بيانات الترسية المنشورة على منصة اعتماد

اليوم الرابع: المخاطر والامتثال والحالات الإشكالية

- أسباب الاستبعاد الشائعة وقائمة فحص الامتثال قبل التقديم
- متطلبات الضمان الابتدائي وصياغة الضمان البنكي وفق قواعد URDG 758 الموحدة لخطابات الضمان
- طلبات الاستفسار على منصة اعتماد والملاحق وتمديد المواعيد
- إشعار الترسية وتقديم التظلم وتصعيده عبر منصة اعتماد
- ضوابط النزاهة وتعارض المصالح لدى مقدمي العروض وفق المواصفة ISO 37001:2025 لأنظمة مكافحة الرشوة

اليوم الخامس: دراسات حالة المنافسات وخطة استراتيجية التقديم

- دراسة حالة منافسة خدمات تقنية المعلومات: قرار التقديم ورسائل التميز
- دراسة حالة منافسة إدارة المرافق: مصفوفة الامتثال ومراجعة التسعير
- مراجعة الفريق الأحمر لمسودة عرض فني
- إعداد مسودة خطة استراتيجية التقديم وإعداد العروض عبر منصة اعتماد
- لجنة مراجعة بين الزملاء والدفاع عن الخطة

المهارات المكتسبة

- المفاضلة بين فرص المنافسات
- تحليل وثائق المنافسات
- بناء استراتيجية الفوز
- كتابة العروض الفنية
- تسعير المنافسات
- إدارة الامتثال في العروض
- إدارة جلسات مراجعة العروض
- الإلمام بأنظمة المشتريات الحكومية

لماذا تحضر هذه الدورة

- تعود بخطة استراتيجية التقديم وإعداد العروض عبر منصة اعتماد لفرصة قائمة، وقد اختبرت أمام مراجعة الزملاء
- تتوقف عن إنفاق ميزانية العروض على منافسات يصعب على مؤسستك الفوز بها
- تفهم كيف تقرأ لجان فحص العروض العروض وتقيمها، فتكتب بما يوافق تلك القراءة
- تتبادل الخبرات مع فرق عروض من موردي تقنية المعلومات والمقاولات وإدارة المرافق والاستشارات

الخاتمة

يعتمد الفوز بالعقود الحكومية في السعودية على الانضباط في المفاضلة بين الفرص والامتثال بقدر اعتماده على السعر. تنتقل الدورة من نظام المنافسات والمشتريات الحكومية ورحلة المورد على منصة اعتماد، مرورا بأطر إعداد العروض وقواعد التقييم، وصولا إلى رسائل التميز والتسعير في ظل أفضليات المحتوى المحلي، والتظلمات وأسباب الاستبعاد التي تحسم المنافسات المتقاربة. ويحول اليوم الأخير هذه المعارف إلى خطة استراتيجية التقديم وإعداد العروض يطبقها المشارك على المنافسة التالية التي يتقدم لها.