



اختيار موردي تقنية المعلومات وإدارة علاقات الموردين

16 - 20 Nov 2026

برشلونة - فندق أربع نجوم في حي إيكسابللا



اختيار موردي تقنية المعلومات وإدارة علاقات الموردين

المرجع: 1074_4974 التاريخ: 20 Nov 2026 - 16 الموقع: برشلونة - فندق أربع نجوم في حي إيكسابللا الرسوم: SAR 23500

العقود التقنية: ممارس - أسلوب التطبيق: دراسة حالة

مقدمة

أصبح موردو التقنية يشغلون أجزاء أساسية من معظم المؤسسات، من المنصات السحابية وأنظمة المؤسسات إلى الخدمات المدارة ومراكز البيانات. ومع ذلك كثيرا ما يحسم الاختيار بناء على العروض التوضيحية وأسعار القوائم، وتترك العقود مستويات الخدمة غامضة، ولا تظهر تكاليف الخروج إلا حين تتعثر العلاقة. تقدم هذه الدورة من كور كونسبت للمديرين منهجية منظمة لتحديد الاحتياجات وتقييم الموردين بموضوعية والتفاوض على شروط تعاقدية سليمة وإدارة النداء والمخاطر طوال دورة حياة العلاقة مع المورد. ويعمل المشاركون على حالات من قطاعات متعددة، ويخرجون بخطة اختيار موردي التقنية وإدارتهم.

أهداف الدورة

- تصنيف قاعدة موردي التقنية حسب القيمة والمخاطر باستخدام مصفوفة Kraljic وتصنيف الموردين في فئات
- إعداد المتطلبات ووثائق طلب المعلومات RFI وطلب العروض RFP مع معايير تقييم موزونة ونماذج التكلفة الإجمالية للملكية
- تقييم عروض الموردين وعروضهم التوضيحية وإثباتات المفهوم وفق قواعد تقييم محددة
- هيكلية العقود واتفاقيات مستوى الخدمة وأحكام الخروج للبرمجيات والخدمات السحابية والخدمات المدارة
- إدارة أداء الموردين ومخاطر الزمن والاستمرارية باستخدام ممارسة إدارة الموردين في ITIL 4 وضوابط المواصفة IEC/ISO 27036
- إعداد خطة اختيار موردي التقنية وإدارتهم لاحتياج توريد قائم

الفئة المستهدفة

- مديرو تقنية المعلومات والتحول الرقمي المسؤولون عن قرارات توريد التقنية
- مديرو المشتريات والفئات المسؤولون عن الإنفاق على التقنية
- مديرو الموردين والعقود المشرفون على موردي البرمجيات والخدمات السحابية والخدمات المدارة
- مديرو أمن المعلومات والمخاطر الذين يقيمون المخاطر المرتبطة بالانطراف الثالثة
- مديرو المشاريع والبرامج الذين يعتهدون على موردي التقنية في التنفيذ

محاور الدورة

اليوم الأول: مشهد موردي التقنية وخط الأساس للتوريد

- نماذج توريد التقنية: الانظمة المحلية والبرمجيات كخدمة SaaS والخدمات المدارة والإسناد الخارجي
- دورة المشتريات والتوريد من CIPS مطبقة على التقنية
- تحليل الإنفاق على التقنية وحصر العقود
- تصنيف الموردين بمصفوفة Kraljic
- معايير قرار البناء أو الشراء أو الشراكة

اليوم الثاني: المعايير والنظر لإدارة الموردين

- مهارة إدارة الموردين في ITIL 4
- متطلبات علاقات الموردين والخدمات في المواصفة IEC/ISO 20000-1
- أمن المعلومات في علاقات الموردين وفق المواصفة IEC/ISO 27036
- إدارة علاقات الأعمال التعاونية وفق المواصفة ISO 44001
- معايير المشتريات المستدامة في مشتريات التقنية وفق المواصفة ISO 20400

اليوم الثالث: اختيار المورد

- توصيف المتطلبات وترتيب أولوياتها بأسلوب MoSCoW
- هيكل وثائق طلب المعلومات RFI وطلب العروض RFP ومعايير التقييم
- نموذج التقييم الموزون وقواعد لجنة التقييم
- العروض التوضيحية وفق سيناريوهات محددة وتصميم إثبات المفهوم
- نموذج التكلفة الإجمالية للملكية لخمس سنوات

اليوم الرابع: العقود والمخاطر والنداء

- بنود تراخيص البرمجيات واشتراكات SaaS والعقود السحابية
- اتفاقيات مستوى الخدمة وخصومات الإخلال بالخدمة وتعريف مؤشرات النداء الرئيسية KPIs
- تصنيف مخاطر الأطراف الثالثة وضوابط الموردين في الملحق A من المواصفة IEC/ISO 27001
- الارتهاك للمورد ومخاطر التركيز وتخطيط الاستمرارية وفق المواصفة ISO 22301
- خطة الخروج وإعادة البيانات وبنود المساعدة في الانتقال

اليوم الخامس: دراسات الحالة وخطة إدارة الموردين

- دراسة حالة منصة مصرفية أساسية: التقييم وقرار الاختيار
- دراسة حالة خدمة سحابية مدارة: معالجة مورد متدني النداء
- بناء بطاقة أداء المورد ومراجعة الأعمال الربعية
- إعداد مسودة خطة اختيار موردي التقنية وإدارتهم
- مراجعة أمام مجلس التوريد والدفاع عن الخطة

المهارات المكتسبة

- تصنيف الموردين
- توصيف المتطلبات
- تقييم الموردين
- تحليل التكلفة الإجمالية للملكية
- هيكلية العقود واتفاقيات مستوى الخدمة
- تقييم مخاطر الأطراف الثالثة
- إدارة أداء الموردين
- تخطيط الخروج من العقود

لهذا تحضر هذه الدورة

- تعود ب خطة اختيار موردي التقنية وإدارتهم للاحتياج توريد قائم، وقد اختبرتها أمام مجلس توريد
- تختار الموردين بناء على أدلة من عروض توضيحية محددة السيناريوهات ونماذج التكلفة، لا على العروض التسويقية وأسعار القوائم
- تكتشف الثغرات في مستويات الخدمة وإعادة البيانات وشروط الخروج قبل توقيع العقد
- تتبادل الخبرات مع مديرين من قطاعات أخرى يشترون خدمات تقنية مماثلة ويديرونها

الخاتمة

لا تتحدد قيمة صفقة التقنية عند التوقيع بقدر ما تتحدد خلال سنوات الخدمة التي تليها. تنتقل هذه الدورة من رسم قاعدة الموردين وخيارات التوريد، مروراً بالمعايير التي تحكم علاقات الموردين، وصولاً إلى توصيف المتطلبات والتقييم والتعاقد، ثم إدارة النداء والمخاطر والخروج. ويطبق اليوم النخير هذه النساليب على حالات من قطاعات متعددة، لينتج خطة اختيار موردي التقنية وإدارتهم التي يستخدمها المشاركون في قرار التوريد التالي ومراجعة العقود القادمة.