

€ TRAINING

التهيؤ في المشتريات والتفاوض الشرائي

22 - 26 سبتمبر 2024
دبي (الإمارات العربية المتحدة)



التهيؤ في الهشترىات والتفاوض الشرائى

رمز الدورة: R178 تاريخ الإنعقاد: 22 - 26 سبتمبر 2024 دولة الإنعقاد: دبي (الإمارات العربية المتحدة) - التكلفة: 4400 يورو

مقدمة عن البرنامج التدرىبى:

خلال هذا البرنامج [سىتم التركيز على أهمية إدارة الهشترىات مع ارتفاع تكلفة المدخلات من خامات ومستلزمات وأدوات وأجهزة وإزدياد نسبتها من التكلفة الكلية لإنتاج المنتج أو تقديم الخدمة بما يتطلب تميزاً فى إدارة الهشترىات وبصفة خاصة فى إعداد وإدارة عقود الشراء والتوريد ومهارات التفاوض الشرائى مع الموردين للمفاضلة بينهم لإختيار أفضلهم.

أهداف البرنامج التدرىبى:

فى نهاية البرنامج سىكون المشاركون قادرين على:

- التعرف على أحدث المفاهيم للتخطيط الاستراتيجى للشراء.
- تنمية المهارة فى عمليات الشراء المحلى والدولى.
- اكتساب مهارات التفاوض الفعال.
- تنمية القدرة على اختيار أسلوب الشراء المناسب.
- اتمام المراسلات التجارية والتعاقد.
- اختيار الموردين الكفؤين.

الفئات المستهدفة:

- مديرو الهشترىات وكبير الهشترىين.
- مسؤولو إدارة الهشترىات.
- موظفو إدارة الهشترىات.
- موظفو الأقسام والإدارات الأخرى المرتبطة بإدارة الهشترىات.
- موظفو التوريد والهشترىات والتخزين.
- الموظفون المشاركون فى أنشطة الشراء.

محاور البرنامج التدرىبى:

الوحدة الأولى:

مفهوم إدارة الشراء:

- مفهوم التخطيط والشراء الاستراتيجى وأهميته والخطوات المطلوبة.
- المشكلات التى تواجه عملية الشراء ودور إدارة الهشترىات فى توصيف الجودة.
- أنواع عقود الشراء وكيفية الاختيار بينها.
- تحديد موقع المواد المشترأة فى سلم الأهمية " Supply-Positioning " .
- المشاكل العلمية والعملية لعملية الشراء وتحليل {Bareto} للمواد المشترأة.
- لائحة الهشترىات الداخلية والخارجية {أهميتها - أقسامها الرئيسية - تبسيطها - مشكلاتها}.

الوحدة الثانية:

طرق الشراء المحلى والدولية:

- طرق الشراء الرئيسية ومناقشة جدوى كل منها:
 - المناقصة المحدودة - المناقصة العامة - الممارسة - الامر المباشر- المفاوضات.

- أساليب وسياسة الشراء: "الجودة - الكمية - الوقت - السعر".
- مشكلات العروض المحلية والعطاءات الدولية في الاستيراد، واجراءات الشراء المحلي والخارجي والدورات المستندية وسجلات الموردين ومتابعة الطلبات ومراقبة الاعتمادات المستندية ومتابعة خطة المشتريات المحلية والخارجية.
- المصطلحات والمفاهيم المستخدمة في الشراء الدولي.
- اجراءات الشراء الدولي - التفاوض في مجال الشراء الدولي - طرق الدفع في الشراء الدولي.
- خدمات الشراء الدولي {النقل - التأمين - التخليص الجمركي}.
- التشريعات واللوائح المنظمة للشراء المحلي والدولي.

الوحدة الثالثة:

التعامل مع الموردين:

- فن التعامل مع الموردين.
- كيفية تحليل تكاليف المورد للحصول على السعر المناسب.
- تقييم الموردين وأساليب تنمية العلاقة معهم.
- كيف يمكن للمشتري أن يؤثر على المورد ليلبي احتياجاتك.
- كيف تختار المورد المناسب؟ وتأثير الاختيار على نجاح عملية الشراء.
- مهارات التفاوض مع الموردين وكيفية تنمية مورديك.

الوحدة الرابعة:

أساليب واجراءات الشراء:

- تخطيط المشتريات - تخطيط الاحتياجات من المواد {MRP}- دراسة وتحليل العطاءات.
- تحديد الكمية الاقتصادية للشراء باستخدام النموذج التقليدي.
- كيف تحدد الكمية الاقتصادية عندما يعرض المورد خصماً؟
- كيف تحدد الكمية الاقتصادية في حال ارتفاع متوقع بالسعر؟ وعدم ارتفاع متوقع بالسعر؟
- كيف تحدد الكمية الاقتصادية في حال ثبات الطلب؟ وفي حالة الاصناف القابلة للتلف؟
- معالجة طلبات الشراء العاجل : أساليب تقليل الشراء العاجل - أساليب الشراء العاجل - القضاء على الشراء العاجل.

الوحدة الخامسة:

تخطيط وتنظيم أعمال إدارة المشتريات:

- التنظيم الإداري وموقع المشتريات وتقسيماتها الإدارية.
- مسؤوليات الوحدات التنظيمية المختلفة للمشتريات وعلاقتها بالأقسام الأخرى والجهات ذات العلاقة.
- المهارات السلوكية للعاملين في المشتريات.
- إدارة المخاطر لضمان توفير الاحتياجات.
- قياس مدى التقدم في الأداء.
- التبعية التنظيمية لإدارة الشراء.
- تنظيم إدارة الشراء لخدمة الجودة الشاملة.
- معالجة الصراعات التي تنشأ بين إدارة الشراء والإدارات الأخرى.