

€ TRAINING

إدارة الموردین

28 إبریل - 2 مایو 2025
باکو (اذربيجان)



إدارة الموردين

رمز الدورة: R1441 تاريخ الإنعقاد: 28 إبريل - 2 مايو 2025 دولة الإنعقاد: باكو (أذربيجان) - التكلفة: 5830 يورو

مقدمة البرنامج التدريبي:

يهدف هذا البرنامج إلى تطوير مهارات المشاركين في بناء علاقات قوية ومستدامة مع الموردين، وتحسين كفاءة عمليات التوريد، وضمان الامتثال للجودة والمواصفات المطلوبة. حيث سيتم التركيز على استراتيجيات اختيار الموردين، التفاوض، وإدارة الأداء.

أهداف البرنامج التدريبي:

في نهاية البرنامج سيكون المشاركون قادرين على:

- تطوير مهارات تقييم واختيار الموردين بناءً على معايير واضحة.
- تحسين مهارات التفاوض مع الموردين لتحقيق أفضل الشروط والأسعار.
- إدارة العلاقات مع الموردين بشكل فعال لضمان الاستدامة والجودة.
- تعزيز القدرة على التعامل مع التحديات والمشاكل التي قد تنشأ في إدارة الموردين.
- تطبيق أفضل الممارسات في تقييم أداء الموردين وتحسينه.

الفئات المستهدفة:

- مدراء المشتريات.
- الموظفين في إدارة سلاسل التوريد.
- الموظفون المسؤولون عن التفاوض مع الموردين وإدارة العقود.
- رواد الأعمال وأصحاب الشركات.

محاور البرنامج التدريبي:

الوحدة الأولى:

أسس إدارة الموردين:

- مفهوم وأهمية إدارة الموردين.
- استراتيجيات بناء علاقات طويلة الأمد مع الموردين.
- تحديد معايير اختيار الموردين.
- التحديات الشائعة في إدارة الموردين وكيفية التغلب عليها.
- تأثير إدارة الموردين على سلسلة التوريد.

الوحدة الثانية:

تقييم واختيار الموردين:

- طرق تقييم الموردين ومعايير الأداء.
- أدوات تحليل بيانات الموردين.
- إدارة المخاطر المتعلقة باختيار الموردين.
- إعداد العطاءات والمناقصات لتقييم العروض.
- اتخاذ قرارات الاختيار بناءً على الجودة والتكلفة والكفاءة.

الوحدة الثالثة:

التفاوض مع الموردين:

- تطوير مهارات التفاوض الفعّال مع الموردين.
- تطوير استراتيجيات تفاوض تنافسية وتعاونية.
- إدارة العقود والاتفاقيات مع الموردين.
- التعامل مع النزاعات والمشاكل أثناء التفاوض.
- استخدام الحلول الإبداعية للوصول إلى أفضل النتائج التفاوضية.

الوحدة الرابعة:

إدارة أداء الموردين:

- مؤشرات قياس الأداء للموردين.
- تحسين الجودة والخدمات المقدمة من الموردين.
- مراجعة وتقييم أداء الموردين بشكل دوري.
- تطبيق اتفاقيات مستوى الخدمة SLA مع الموردين.
- إدارة العقوبات والمكافآت بناءً على أداء الموردين.

الوحدة الخامسة:

استدامة العلاقات مع الموردين:

- كيفية بناء شراكات استراتيجية مع الموردين.
- تعزيز التعاون والشفافية مع الموردين.
- استراتيجيات لإدارة الموردين في الأزمات والطوارئ.
- الابتكار والتطوير مع الموردين لتحسين العمليات.
- دور التخطيط المستقبلي وتطوير العلاقات مع الموردين.