

€ TRAINING

التهيؤ في إدارة المشتريات والعطاءات واختيار الموردين

26 - 30 مايو 2025
بوسطن (الولايات المتحدة الأمريكية)



التهيز في إدارة المشتريات والعطاءات واختيار الموردين

رمز الدورة: R511 تاريخ الإنعقاد: 26 - 30 مايو 2025 دولة الإنعقاد: بوسطن (الولايات المتحدة الأمريكية) - التكلفة: 6325 يورو

مقدمة عن البرنامج التدريبي:

يهدف هذا البرنامج الى تحسين كفاءة شراء السلع والخدمات والتواصل الفعال مع الموردين وإنشاء علاقات موثوقة معهم واستخدام تحليل الأسعار وتحليل التكلفة وتحليل التكلفة الإجمالية للملكية "TCO" لتقييم تسعير وعرض الموردين ووضع معايير اختيار الموردين ومراقبة وإدارة أداء الموردين من خلال آلية منظمة من مؤشرات الأداء الرئيسية.

أهداف البرنامج التدريبي:

في نهاية البرنامج سيكون المشاركون قادرين على:

- التعرف على دور وأهداف إدارة المشتريات في المؤسسة.
- الحصول على نظرة عامة في عملية الشراء.
- اكتساب استراتيجيات الشراء ومعرفة كيفية تخطيط عملية الشراء
- تحديد مصادر التوريد وتحديد موقعها واختيار الموردين وطريقة الامداد.
- معرفة طرق مشاركة التقييمات مع الموردين وآليات التغذية الراجعة.

الفئات المستهدفة:

- مديرو المشتريات.
- مسؤولو إدارة المشتريات.
- موظفو التوريد والمشتريات.
- الموظفون المشاركون في إعداد وتحليل العطاءات.
- موظفو التوريد والمشتريات والتخزين.
- الموظفون المشاركون في أنشطة الشراء.

محاور البرنامج التدريبي :

الوحدة الأولى:

مقدمة عن المشتريات وإدارة المشتريات:

- دور وأهداف إدارة المشتريات في المؤسسة.
- لماذا تحتاج المؤسسات إلى "شراء"؟.
- الشراء الصناعة مقابل شراء المستهلك.
- نظرة عامة على عملية الشراء:
- أنواع المواد المشتراة.
- استراتيجيات الشراء:
- تخطيط عملية الشراء.

الوحدة الثانية:

تخطيط المواد وإدارة المخزون:

- التكاليف المختلفة في تسعير المواد.
- إشارات لتحريك عملية الشراء.

- تحديد المواصفات.
- أنواع علاقات الموردين.
- تحديد مصادر التوريد وتحديد موقعها.
- إدارة علاقات الموردين بطريقة جيدة والحفاظ عليها.

الوحدة الثالثة:

أنواع الاتفاقات التعاقدية:

- جوانب الاتفاقات مثل:
- عملية التفاوض وكيفية التفاوض مع المورد.
- عملية التعاقد وكيفية إنشاء عقد قوي مع المورد.
- تحديد الخطوات التي تستغرق وقتاً طويلاً.
- جعل العملية الداخلية أسرع وأكثر كفاءة.
- تقييم تسعير الموردين والعرض.
- إصدار أمر الشراء وتتبع حالته.
- استلام البضائع ودفع المورد.

الوحدة الرابعة:

الاعتبارات اللوجستية في إدارة شراء العقود:

- تحديد متطلبات النقل.
- وسائل النقل.
- تقييم وسائل النقل والاختيار.
- وثائق النقل.
- المراقبة والتحكم.
- استنتاجات عن المشتري المتميز "مسؤولياته وخصائص نجاحه".
- مراقبة عملية الشراء.

الوحدة الخامسة:

مراقبة أداء الموردين:

- معايير للتقييم.
- اختيار مؤشرات الأداء الرئيسية الصحيحة.
- قياس أداء البائع.
- مقياس "SCOR".
- قياس رضا العملاء.
- نظام تقييم المورد.
- آليات التغذية الراجعة.