

€ TRAINING

التهيؤ في المشتريات والتفاوض الشرائي

24 - 28 أغسطس 2025
القاهرة (مصر)



التهيؤ في الهشترىات والتفاوض الشرائى

رمز الدورة: R178 تاريخ الإنعقاد: 24 - 28 أغسطس 2025 دولة الإنعقاد: القاهرة (هصر) - التكلفة: 3550 يورو

مقدمة البرنامج التدرىبى:

ىتمحور هذا البرنامج التدرىبى حول تعمىق الفهم لإدارة الهشترىات بشكل استراتيجى، مع التركيز على أحدث الممارسات والتقنىات فى مجال الهشترىات والتعامل مع الموردين. كما وىهدف إلى تزويد المشاركون بالأدوات اللازمة لتحسین العمليات الشرائىة وضمن الفعالية والكفاءة، مع التأكيد على الأسالیب الإبداعىة فى حل المشاكلى التى قد تواجههم حیث سىكتسبون رؤىة شاملة وعمىقة لإدارة الهشترىات المعاصرة.

أهداف البرنامج التدرىبى:

فى نهاية البرنامج سىكون المشاركون قادرین على:

- التعرف على أحدث المفاهىم للتخطىط الاستراتيجى للشراء.
- تنمية المهارة فى عملیات الشراء المحلى والدولى.
- اكتساب مهارات التفاوض الفعال.
- تنمية القدرة على اختیار أسلوب الشراء المناسب.
- اتمام المراسلات التجارىة والتعاقد.
- اختیار الموردين الكفویین.

الفئات المستهدفة:

- مديرو الهشترىات وكبیر المشرىین.
- مسؤولى إدارة الهشترىات.
- موظفو إدارة الهشترىات.
- موظفو الأقسام والإدارات الأخرى المرتبطة بإدارة الهشترىات.
- موظفو التورید والهشترىات والتخزین.

محاویر البرنامج التدرىبى:

الوحدة الأولى:

مفهوم إدارة الشراء:

- مفهوم التخطىط والشراء الاستراتيجى وأهمیته والخطوات المطلوبة.
- المشكلىات التى تواجه عملیة الشراء ودور إدارة الهشترىات فى توصیف الجودة.
- أنواع عقود الشراء وكیفیة الاختیار بینها.
- تحديد موقع المواد المشترىة فى سلم الأهمیة "Supply-Positioning".
- المشاكلى العلمیة والعملیة لعملیة الشراء وتحلیل {Bareto} للمواد المشترىة.
- لائحة الهشترىات الداخلىة والخارجىة {أهمیتها - أقسامها الرئسىة - تبسیطها - مشكلىاتها}.

الوحدة الثانیة:

طرق الشراء المحلىة والدولىة:

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

- أساليب وسياسة الشراء: "الجودة - الكمية - الوقت - السعر".
- مشكلات العروض المحلية والمناقصات الدولية، إجراءات الشراء والدورات المستندية، ومتابعة خطة المشتريات المحلية والخارجية.
- المصطلحات والمفاهيم المستخدمة في الشراء الدولي.
- إجراءات 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 وما هو تأثير 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 المناقصات.
- تحديد الكمية الاقتصادية للشراء باستخدام النموذج التقليدي.
- كيف تحدد الكمية الاقتصادية عندما يعرض المورد خصمًا.
- كيف تحدد الكمية الاقتصادية في حال ارتفاع متوقع بالسعر وفي حال عدم 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.