

€ TRAINING

استراتيجيات متقدمة لإدارة المخزون في تعزيز المبيعات



استراتيجيات متقدمة لإدارة المخزون في تعزيز المبيعات

مقدمة البرنامج التدريبي:

هذا البرنامج التدريبي يقدم للمشاركين نظرة عميقة حول استراتيجيات إدارة المخزون وتكاملها مع استراتيجيات المبيعات لتحقيق الكفاءة العملية وزيادة الربحية. من خلال تطبيق التقنيات الحديثة وأساليب التنبؤ المتقدمة، يهدف البرنامج إلى تمكين المشاركين من التعامل بفعالية مع التحديات المعاصرة في سلاسل التوريد وإدارة المخزون. كما سيستفيد المشاركون من دراسات الحالة والتطبيقات العملية التي تبرز كيفية دمج الابتكارات التكنولوجية في أنظمة إدارة المخزون لتحسين الأداء الشامل.

أهداف البرنامج التدريبي:

في نهاية هذا البرنامج، سيكون المشاركون قادرين على:

- تنفيذ أنظمة إدارة المخزون المتقدمة التي تتماشى مع الأهداف الاستراتيجية للمبيعات.
- تحسين عمليات اتخاذ القرار من خلال تحليل بيانات المخزون في الوقت الفعلي.
- تطوير استراتيجيات لتقليل التكاليف وزيادة المبيعات من خلال التحكم الفعال في المخزون.
- استخدام الحلول التكنولوجية لتحسين دقة المخزون ورضا العملاء.
- التنبؤ بالطلب وإدارة المخزون بما يتماشى مع اتجاهات السوق.

الفئات المستهدفة:

- مدراء المخزون.
- مدراء المبيعات.
- مدراء العمليات.
- محللو سلسلة التوريد.
- أصحاب الأعمال.

محاور البرنامج التدريبي :

الوحدة الأولى:

دمج إدارة المخزون مع استراتيجية المبيعات:

- نظرة عامة على إدارة المخزون في سياق استراتيجية المبيعات.
- دور إدارة المخزون في تعزيز خدمة العملاء ورضاهم.
- تقنيات لمواءمة مستويات المخزون مع التوقعات والاستراتيجيات المبيعاتية.
- تأثير معدل دوران المخزون على كفاءة المبيعات والربحية.
- التخطيط الاستراتيجي للمخزون لزيادة إمكانات المبيعات.

الوحدة الثانية :

التطورات التكنولوجية في إدارة المخزون:

- مقدمة لأحدث التقنيات في أنظمة إدارة المخزون.
- فوائده RFID، وأنظمة الباركود، وإنترنت الأشياء IOT في تتبع وإدارة المخزون.
- استخدام أنظمة ERP للإدارة المتكاملة للمبيعات والمخزون.

- دراسات حالة حول الدمج الناجح للتكنولوجيا في أنظمة المخزون.
- تقييم استثمارات التكنولوجيا لإدارة المخزون.

الوحدة الثالثة :

التنبؤ بالطلب والتخطيط:

- تقنيات التنبؤ الدقيق بالطلب وأهميتها في استراتيجية المبيعات.
- دمج بيانات المبيعات التاريخية وتحليل السوق في نماذج التنبؤ.
- دور التنبؤ بالطلب في تقليل تكاليف المخزون وتحسين مستوى الخدمة.
- أدوات وبرامج للتخطيط وإدارة الطلب بفعالية.
- موازنة مستويات المخزون لتلبية تغيرات السوق.

الوحدة الرابعة:

استراتيجيات تحسين المخزون:

- طرق تحسين المخزون لتقليل تكاليف التخزين وزيادة المبيعات.
- استراتيجية المخزون في الوقت المناسب JIT وتأثيرها على المبيعات والعمليات.
- تحليل ABC لتصنيف وإدارة المخزون.
- استراتيجيات لتقليل الفائض وتجنب نقص المخزون.
- مبادئ إدارة المخزون الهزيلة وتطبيقها.

الوحدة الخامسة :

مقاييس إدارة المخزون وتقييم الأداء

- المؤشرات الرئيسية للأداء KPIs في إدارة المخزون وكيفية مواءمتها مع أهداف المبيعات.
- تقنيات لمراقبة وتحسين دقة المخزون.
- تقييم التأثير المالي لقرارات المخزون على أداء المبيعات.
- استراتيجيات التحسين المستمر في إدارة المخزون.
- بناء ثقافة المسؤولية واتخاذ القرارات المبنية على البيانات في إدارة المخزون.