MERCURY

دورة الشراء الفعال والمناقصات واختيار الموردين

22 – 26 أغسطس 2027

القاهرة (مصر)



Dubai - UAE: +971 4 450 5697
Istanbul - Türkiye: +90 539 599 1206
Amman - Jordan: +962 79 712 3347

MERCURY

دورة الشراء الفعال والمناقصات واختيار الموردين

المرجع: 140158_120804 **التاريخ:** 22 – 26 أغسطس 2027 **المكان:** القاهرة (مصر) **الرسوم:** Euro 3500

المقدمة:

تهدف دورة الشراء الفعال والمناقصات واختيار الموردين إلى تطوير فهم شامل للدور الحيوي الذي يلعبه الشراء الفعال والمناقصات واختيار الموردين في تحقيق رضا العملاء من خلال سلسلة توريد فعالة.

سيكتسب المشاركون في دورة الشراء الفعال والمناقصات واختيار الموردين نظرة عميقة حول مزايا الشراء الفعال وكيفية تطبيق ممارسات الشراء الفعالة، ستستعرض هذه الدورة استراتيجيات إدارة الشراء واختيار الموردين.

توفر دورة الشراء الفعال والمناقصات واختيار الموردين للمشاركين مجموعة متنوعة من المهارات والمعارف الضرورية للشراء الفعال وإجراء المناقصات واختيار الموردين. تستهدف هذه الدورة المهنيين الذين يبحثون عن دورات تدريبية مع التركيز على التطبيق العملي، سيكتسب المشاركون بالمعرفة والأدوات اللازمة لاختيار الموردين وإدارة الشراء بفعالية.

تهدف دورة الشراء الفعال والمناقصات واختيار الموردين إلى تغطية كل شيء من ممارسات الشراء الأساسية إلى اختيار الموردين المتقدم في المشتريات وتعزيز المهارات والمعرفة من خلال هذه الدورة الشاملة في إدارة الشراء.

الفئات المستهدفة:

- المحترفون في مجال الشراء.
- المشاركون في تحديد المواصفات وتقييم أداء الموردين.
- المشاركون في إعداد وتحليل العروض.
- الأشخاص الذين لديهم دور في العلاقات مع الموردين.
- الأشخاص الذين يشمل دورهم التفاوض مع الوكالات الخارجية.
- المسؤولون عن إدارة العقود والمشتريات.
- الأفراد المسؤولون عن تحسين الكفاءة والفعالية في سلسلة التوريد.
- المتخصصون في الشراء الذين يسعون لتطوير مهاراتهم في اختيار الموردين والمناقصات.
- الأفراد الذين يرغبون في تعزيز معرفتهم بممارسات الشراء الحديثة.
- الأشخاص المهتمون بتعلم كيفية تحقيق الشفافية والنزاهة في عملية الشراء.

Dubai - UAE: +971 4 450 5697
Istanbul - Türkiye: +90 539 599 1206
Amman - Jordan: +962 79 712 3347

MERCURY

الأهداف التدريبية:

بنهاية دورة الشراء الفعال والمناقصات واختيار الموردين، سيكون المشاركون قادرين على:

- تحديد وتقليل مخاطر الشراء من خلال تطوير خطة عمل قوية.
- تعزيز أداء الموردين من خلال التقييم المنظم وقياس الأداء.
- فهم وتقوية سلسلة التوريد.
- تعزيز سلسلة التوريد لجعل العمليات أكثر مرونة.
- تقوية العلاقات التشغيلية داخل المنظمة.
- الالتزام بالعقود بناءً على الأداء المقاس والمعايير المحددة.
- اكتساب فهم عملي لعملية التفاوض.
- فهم الأدوات الأساسية للشراء الفعال وأهميته.
- التعامل بثقة مع الموردين وإدارة العلاقات معهم بفعالية.
- تأمين نتائج تفاوضية محسنة ومفيدة للمنظمة.
- استخدام قياس الأداء كأداة حاسمة لتحسين الموردين.
- استيعاب المكونات الرئيسية للمناقصة الجيدة التنظيم.

الكفاءات المستهدفة:

بنهاية دورة الشراء الفعال والمناقصات واختيار الموردين، ستكون الكفاءات المستهدفة قادرة على تحسين الجوانب التالية:

- التخطيط.
- المناقصات.
- التفاوض.
- إدارة الموردين.
- قياس الأداء.
- التواصل.

Dubai - UAE: +971 4 450 5697
Istanbul - Türkiye: +90 539 599 1206
Amman - Jordan: +962 79 712 3347

MERCURY

محتوى الدورة:

الوحدة الأولى: دور الشراء في الشركة:

- تأثير الشراء على نجاح المنظمة.
- استكشاف هدف العمل في سياق الشراء.
- مواجهة تحديات العمل كوسيط بين أصحاب المصلحة.
- فهم عملية الشراء والتوريد.
- وضع وظيفة الشراء استراتيجيًا داخل الشركة.
- تحديد الرؤية والرسالة والقيم لقسم الشراء.
- هيكلة قسم الشراء لتحقيق الأداء الأمثل.
- تحديد مجالات تحسين الأداء في ممارسات الشراء.

الوحدة الثانية: تطوير استراتيجية الشراء:

- التفاعل مع العملاء الداخليين لتلبية احتياجات المنظمة.
- أهمية تطوير اتفاقيات الشراء الفعالة.
- المشاركة في تحديد المتطلبات.
- منهجية اختيار الموردين وإدارة اختيار الموردين.
- معايير التأهيل المسبق للموردين وضمان توافقهم مع أهداف المنظمة.
- دمج اختيار الموردين في عملية التوريد.
- الاستفادة من الموقع السوقي لتلبية احتياجات المنظمة بفعالية.
- دور نظم إدارة الجودة، مثل ISO 9000، في الشراء.

الوحدة الثالثة: اختيار المورد المناسب وتقييم الأداء:

- تكييف قدرات الموردين لتلبية متطلبات المنظمة المحددة.
- تبني نهج التكلفة الكلية للشراء وفهم أهمية اختيار الموردين.
- تحليل التكاليف.
- تحليل القيم المقدمة في الشراء.
- كشف التكاليف المخفية وكيف تؤثر على قرارات الشراء.
- تطبيق تقنيات تكاليف دورة الحياة.
- استخدام مؤشرات الأسعار لاتخاذ قرارات شراء مستنيرة.
- تنظيم تقييم الأداء لضمان امتثال الموردين وفعاليتهم.

Dubai - UAE: +971 4 450 5697
Istanbul - Türkiye: +90 539 599 1206
Amman - Jordan: +962 79 712 3347

MERCURY

الوحدة الرابعة: المناقصات وتحليل العرض:

- فهم احتياجات العملية المحددة وعملية المناقصات.
- التمييز بين أنواع المناقصات.
- التجارة الإلكترونية والمزادات الإلكترونية.
- تقييم العروض بموضوعية لاختيار العروض الأكثر فائدة.
- التنقل في شروط وأحكام العقود لحماية مصالح المنظمة.
- تنفيذ بنود العقود القياسية لتحقيق الوضوح والامتثال القانوني.
- اختيار طرق الدفع المناسبة لتناسب التدفقات النقدية للمنظمة.
- تسريع الاتفاقيات والتعامل مع قضايا عدم أداء المقاولين المحتملة.
- ماذا إذا فشل المقاول في تسليم القضايا القانونية؟

الوحدة الخامسة: التفاوض على العقد وإعداد خطة عمل لتحسين الشراء:

- تحديد نطاق وتقنيات التفاوض ضمن إدارة الموردين.
- تحديد العقبات أمام التفاوض الفعال وكيفية التغلب عليها.
- فهم أساليب التفاوض المختلفة واختيار الأنسب.
- استخدام الأدوات الصحيحة طوال عملية التفاوض.
- التنقل بنجاح خلال مراحل التفاوض المختلفة.
- تحديد ما يجب وما لا يجب فعله أثناء التفاوض لتحقيق النتائج المرجوة.
- التركيز على المجالات الرئيسية للأداء العالمي في دورات تدريب الشراء.
- تقييم فجوات الأداء وتطوير خطط عمل لتحسين أقسام الشراء.