



استراتيجيات المشتريات المتقدمة وإدارة التوريد

7 – 11 يونيو 2027

نيويورك (الولايات المتحدة الأمريكية)



استراتيجيات المشتريات المتقدمة وإدارة التوريد

المرجع: 162892_121303 التاريخ: 7 - 11 يونيو 2027 المكان: نيويورك (الولايات المتحدة الأمريكية) الرسوم: Euro 7200

مقدمة

تهدف دورة استراتيجيات المشتريات المتقدمة وإدارة التوريد، إلى تزويد المشاركين بفهم معمق لأحدث الممارسات المستخدمة في استراتيجيات المشتريات المتقدمة وإدارة التوريد على المستوى الاحترافي. تتناول منهجيات تطوير منظومات المشتريات وربطها بالأهداف التشغيلية والاستراتيجية للمؤسسة. كما توضح الآليات الحديثة لإدارة سلاسل الإمداد وتحسين كفاءة التفاوض مع الموردين. وتستعرض أفضل الأساليب لبناء شبكات توريد مرنة تعتمد على التحليل الاستباقي وإدارة المخاطر. كما تقدم نماذج تطبيقية لتحسين كفاءة الإنفاق وتطوير سياسات الشراء. وتركز كذلك على تعزيز قدرات المشاركين في اتخاذ القرارات المستندة إلى البيانات لضمان توفير إمدادات مستقرة وفعالة.

الفئات المستهدفة

تستهدف دورة استراتيجيات المشتريات المتقدمة وإدارة التوريد، الفئات والمحترفين الذين يسعون لاكتساب المعرفة والمهارات:

- مديري المشتريات في الشركات.
- مسؤولي التوريد وسلاسل الإمداد.
- المختصين في إدارة العقود والاتفاقيات.
- المهنيين الراغبين بتطوير مهارات المشتريات.
- العاملين في الإدارات اللوجستية.
- فرق تطوير عمليات الشراء والإنفاق.

أهداف الدورة التدريبية

في نهاية هذا البرنامج التدريبي في استراتيجيات المشتريات المتقدمة وإدارة التوريد، سيكون المشاركون قادرين على:

- فهم استراتيجيات المشتريات المتقدمة وتطبيقها بفعالية.
- تعزيز مهارات التحليل لاتخاذ قرارات شراء مستنيرة.
- تطوير القدرة على تقييم الموردين واختيار الأفضل وفق معايير أداء واضحة.
- بناء خطط توريد مرنة تدعم استدامة سلسلة الإمداد.
- تحسين عمليات التفاوض لضمان أفضل شروط للتعاقد.
- تنفيذ أساليب إدارة الإنفاق لتحسين كفاءة الميزانية.
- تطبيق أدوات رقمية لتعزيز شفافية إجراءات المشتريات.
- تطوير أنظمة المتابعة والرقابة على أداء الموردين.
- صياغة سياسات شراء تدعم أهداف المؤسسة طويلة المدى.
- ضمان التوافق مع المعايير الحديثة لإدارة التوريد.

الكفاءات المستهدفة

سيكتسب المشاركون الكفاءات التالية من خلال برنامج استراتيجيات المشتريات المتقدمة وإدارة التوريد:

- مهارات التخطيط الاستراتيجي للمشتريات.
- القدرة على تحليل الأسواق وسلاسل الإمداد.
- مهارات إدارة الموردين وتقييم الأداء.
- كفاءة التفاوض وبناء العقود.
- مهارات التنبؤ بالاحتياجات والمخاطر.
- القدرة على تحليل البيانات لدعم القرارات.
- التعامل مع تقنيات التحول الرقمي في المشتريات.
- بناء سياسات شراء فعالة وموثوقة.
- تحسين عمليات الشراء عبر منهجيات احترافية.

دراسة سيناريوهات

في تدريب استراتيجيات المشتريات المتقدمة وإدارة التوريد، سيطور المشاركون قدراتهم من خلال دراسة السيناريوهات التالية:

- تحليل أزمة توريد مفاجئة ووضع خطة بديلة.
- تقييم موردين متعددين واختيار الأفضل بناءً على البيانات.
- إعداد خطة مشتريات لمنتج جديد تحت ضغط الوقت.
- تطبيق منهجيات التفاوض للحصول على أسعار تنافسية.
- معالجة خلل في سلسلة الإمداد وتأثيره على الإنتاج.

محتوى الدورة التدريبية

الوحدة الأولى: أساسيات المشتريات المتقدمة وإدارة التوريد

- التعرف بالمفاهيم المتقدمة في المشتريات الحديثة.
- دور المشتريات في تحقيق الاستدامة المؤسسية.
- مبادئ تطوير سياسات الشراء المتقدمة.
- تحليل دورة التوريد ودورها في دعم العمليات.
- ربط استراتيجية المشتريات بالأهداف التشغيلية.
- أدوات تحسين عمليات الشراء وقياس الأداء.
- متطلبات بناء بيئة مشتريات فعالة.
- تطبيقات التحليل الاستباقي في إدارة التوريد.

الوحدة الثانية: بناء استراتيجيات المشتريات المتقدمة

- خطوات إعداد استراتيجية شراء متكاملة.
- تحليل الأسواق والموردين باستخدام البيانات.
- تصميم نماذج اتخاذ القرار في المشتريات.
- أفضل طرق تصنيف الموردين وتقييم الجودة.
- بناء هياكل التفاوض والاستفادة من القوة الشرائية.
- إعداد خطط إنفاق تعتمد على التحليل الكمي.
- استراتيجيات خفض التكلفة وتحسين الكفاءة التشغيلية.
- مواءمة خطط الشراء مع التغيرات في سلاسل الإمداد.

الوحدة الثالثة: تطوير وتحسين إدارة التوريد

- مكونات سلسلة التوريد الحديثة وتكاملها.
- نماذج إدارة الطلب وتوقع الاحتياجات.
- إدارة المخزون باستخدام منهجيات احترافية.
- تقنيات تحسين تدفق الإمدادات داخل المؤسسة.
- تحليل المخاطر وتأثيرها على استمرارية الإمداد.
- أدوات قياس الأداء وتحسين جودة التوريد.
- إدارة العلاقة مع الموردين في البيئات الديناميكية.
- تطوير ممارسات الشفافية والموثوقية في التوريد.

الوحدة الرابعة: التفاوض وإدارة العقود في المشتريات المتقدمة

- مبادئ التفاوض الفعال في العقود التجارية.
- بناء استراتيجيات تفاوض تعتمد على تحليل البيانات.
- تقييم العروض المالية والفنية للموردين.
- كتابة العقود وضمان الالتزام بشروطها.
- إدارة المناقصات وتحليل نتائج التقييم.
- تحسين شروط التوريد لضمان مكاسب طويلة المدى.
- التعامل مع النزاعات التعاقدية بطريقة احترافية.
- تعزيز التعاون طويل الأجل مع الموردين.

الوحدة الخامسة: التحول الرقمي في المشتريات وإدارة التوريد

- دور التكنولوجيا في تطوير استراتيجيات المشتريات المتقدمة.
- استخدام الأنظمة الرقمية لتعزيز الشفافية والرقابة.
- تطبيق أنظمة أتمتة العمليات في الشراء والتوريد.
- الاستفادة من التحليلات المتقدمة لتحسين الإنجاز.
- إدارة البيانات الضخمة وتوظيفها في التنبؤ بالإنفاق.
- تطبيق حلول الذكاء الاصطناعي في اختيار الموردين.
- بناء منظومة رقمية متكاملة لإدارة التوريد.
- تحسين تجربة فرق الشراء عبر الأدوات الذكية.

خلاصة وتوصيات الدورة التدريبية

تساعد هذه الدورة في رفع كفاءة المشاركين في بناء استراتيجيات مشتريات أكثر قوة ومرونة لدعم استدامة سلسلة التوريد. وتوصي المؤسسات بتبني الأساليب الحديثة لضمان تنافسية عمليات الشراء وتحسين جودة التوريد.