MERCURY

دورة مهارات المشتري المحترف

14 – 18 نوفمبر 2027

عمّان (الأردن)



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

MERCURY

دورة مهارات المشتري المحترف

المرجع: 163590_121323 **التاريخ:** 14 – 18 نوفمبر 2027 **المكان:** عمان (الأردن) **الرسوم:** Euro 3300

مقدمة

تهدف دورة مهارات المشتري المحترف، إلى بناء فهم متكامل لدور المشتريات كوظيفة استراتيجية تؤثر مباشرة في كفاءة الأداء المؤسسي واستدامة الأعمال. تركز على تطوير المعارف النظرية التي تمكن المتدرب من استيعاب أفضل الممارسات المهنية في الشراء والتوريد. توضح العلاقة بين التخطيط الشرائي وتحقيق القيمة مقابل التكلفة. تسلط هذه الدورة الضوء على مهارات التحليل والتفاوض واتخاذ القرار في بيئة تنافسية. تغطي الجوانب التنظيمية والرقابية المرتبطة بإدارة المشتريات الحديثة. سيصبح المتدرب أكثر قدرة على فهم دور المشتري المحترف في دعم الأهداف الاستراتيجية للمنظمة.

الفئات المستهدفة

تستهدف دورة مهارات المشتري المحترف، الفئات والمحترفين الذين يسعون لاكتساب المعرفة والمهارات:

- موظفو إدارات المشتريات والتوريد.
- مسؤولو الشراء في الجهات الحكومية.
- العاملون في سلاسل الإمداد.
- حديثو التخرج الراغبون في مجال المشتريات.
- مشرفو المخازن والتوريد.
- مسؤولو العقود والمناقصات.
- العاملون في الشؤون المالية المرتبطة بالشراء.
- الراغبون في تطوير مهارات الشراء الاحترافي.

أهداف الدورة التدريبية

في نهاية هذا البرنامج التدريبي في مهارات المشتري المحترف، سيكون المشاركون قادرين على:

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

- توضيح المفهوم الحديث للمشتريات الاحترافية.
- تعزيز فهم الدور الاستراتيجي للمشتري المحترف.
- تنمية القدرة على تحليل احتياجات الشراء بدقة.
- توضيح خطوات التخطيط الفعّال للشراء.
- رفع الوعي بأهمية اختيار الموردين المؤهلين.
- شرح أساليب تقييم العروض والمقارنات الفنية.
- تعزيز مهارات التفاوض الاحترافي مع الموردين.
- توضيح أخلاقيات المهنة في الشراء.
- دعم القدرة على اتخاذ قرارات شرائية رشيدة.
- فهم تأثير المشتريات على التكاليف والجودة.
- تطوير المعرفة بإجراءات الشراء المؤسسي.
- تعزيز الالتزام بالسياسات واللوائح المعتمدة.
- توضيح دور المشتري في إدارة المخاطر.
- دعم الفهم المتكامل لدورة الشراء.
- تعزيز القدرة على تحقيق القيمة مقابل المال.

الكفاءات المستهدفة

سيكتسب المشاركون الكفاءات التالية من خلال برنامج مهارات المشتري المحترف:

- تحليل الاحتياجات الشرائية.
- التخطيط المسبق للشراء.
- قراءة الأسواق والموردين.
- إعداد طلبات الشراء الاحترافية.
- تقييم العروض الفنية والمالية.
- التفاوض بأسلوب مهني منظم.
- اتخاذ القرار الشرائي السليم.
- الالتزام بأخلاقيات المهنة.
- التنسيق مع الإدارات الداخلية.
- إدارة علاقات الموردين.
- توثيق إجراءات الشراء.
- فهم مخاطر الشراء وإدارتها.

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

MERCURY

دراسة سيناريوهات

في تدريب مهارات المشتري المحترف، سيطور المشاركون قدراتهم من خلال دراسة السيناريوهات التالية:

- تحليل حالة طلب شراء غير واضح المواصفات.
- دراسة سيناريو تعدد الموردين لنفس المنتج.
- مقارنة عروض مالية مع اختلاف الجودة.
- سيناريو تفاوض على شروط التسليم.
- حالة تعارض المصالح في الشراء.
- سيناريو تأخر المورد في التوريد.
- دراسة قرار اختيار مورد استراتيجي.
- تحليل موقف ضغط الوقت في الشراء.

محتوى الدورة

الوحدة الأولى: مدخل إلى المشتريات الاحترافية

- تعريف مفهوم المشتريات في المنظمات الحديثة.
- توضيح دور المشتري المحترف في الهيكل التنظيمي.
- شرح الفرق بين الشراء التقليدي والشراء الاستراتيجي.
- توضيح أهداف إدارة المشتريات المؤسسية.
- بيان العلاقة بين المشتريات والميزة التنافسية.
- شرح دورة الشراء من تحديد الاحتياج إلى الاستلام.
- توضيح أثر المشتريات على الأداء المالي.
- إبراز أهمية التخطيط في عمليات الشراء.

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

MERCURY

الوحدة الثانية: تخطيط الشراء وتحليل الاحتياجات

- شرح مفهوم تخطيط المشتريات وأهميته.
- توضيح خطوات تحديد الاحتياجات الفعلية.
- تحليل الطلب الداخلي بدقة وموضوعية.
- توضيح طرق إعداد المواصفات الفنية.
- شرح التنسيق بين المشتريات والإدارات الأخرى.
- بيان أثر التنبؤ على كفاءة الشراء.
- توضيح مخاطر الشراء غير المخطط.
- شرح أهمية التوقيت في قرارات الشراء.

الوحدة الثالثة: إدارة الموردين وتقييم العروض

- تعريف مفهوم إدارة علاقات الموردين.
- توضيح معايير اختيار الموردين المؤهلين.
- شرح أساليب البحث عن الموردين المناسبين.
- توضيح خطوات طلب عروض الأسعار.
- شرح أسس المقارنة بين العروض الفنية.
- تحليل العروض المالية بشكل مهني.
- توضيح أهمية التوازن بين السعر والجودة.
- شرح إجراءات الترسية والاعتماد.

الوحدة الرابعة: مهارات التفاوض وأخلاقيات الشراء

- تعريف مفهوم التفاوض في المشتريات.
- توضيح مراحل التفاوض الاحترافي.
- شرح استراتيجيات التفاوض مع الموردين.
- بيان مهارات التواصل أثناء التفاوض.
- توضيح أخلاقيات مهنة المشتريات.
- شرح أثر السلوك المهني على السمعة المؤسسية.
- توضيح مفهوم الشفافية في الشراء.
- بيان مخاطر الممارسات غير المهنية.

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

MERCURY

الوحدة الخامسة: إدارة المخاطر واتخاذ القرار الشرائي

- تعريف مخاطر المشتريات المحتملة.
- توضيح مصادر المخاطر في الشراء.
- شرح أساليب الحد من مخاطر التوريد.
- توضيح دور المشتري في إدارة المخاطر.
- شرح خطوات اتخاذ القرار الشرائي.
- تحليل تأثير القرار على التكلفة والجودة.
- توضيح أهمية التوثيق في قرارات الشراء.
- بيان دور المتابعة والتقييم بعد الشراء.

خلاصة وتوصيات الدورة التدريبية

تقدم دورة مهارات المشتري المحترف، إطارًا معرفيًا متكاملاً لفهم الدور الاستراتيجي للمشتريات وتطوير الكفاءات النظرية المرتبطة بها. تمكّن المتدرب من استيعاب أفضل الممارسات المهنية التي تعزز جودة القرار الشرائي وتحقيق القيمة المؤسسية.