MERCURY

تقنيات التفاوض في المشتريات وإدارة الموردين

25 – 29 أكتوبر 2027

أمستردام (هولندا)



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

MERCURY

تقنيات التفاوض في المشتريات وإدارة الموردين

المرجع: 190283_121300 **التاريخ:** 25 – 29 أكتوبر 2027 **المكان:** أمستردام (هولندا) **الرسوم:** Euro 5600

مقدمة

تتناول دورة تقنيات التفاوض في المشتريات وإدارة الموردين، المتخصصة في أساليب التفاوض الحديثة في المشتريات ودورها في تعزيز كفاءة سلسلة التوريد. وتهدف إلى بناء فهم منهجي لاستراتيجيات إدارة الموردين وكيفية تحسين جودة التوريد وخفض التكلفة. كما توضح أهمية تطوير علاقات تعاقدية قائمة على الثقة والمصالح المشتركة بين المؤسسة والموردين. وتتناول الدورة التحديات العملية التي تواجه فرق المشتريات في مختلف القطاعات وسبل التعامل معها بطرق فعّالة. كما تم تصميمها لتزويد المتدربين بمهارات تحليلية وتطبيقية تساعدهم في اتخاذ قرارات تفاوضية مدروسة. وتعزز الدورة قدرة المتدرب على تطبيق أفضل الممارسات في إدارة العقود، وتحسين الأداء، وتحقيق التوافق مع أهداف المؤسسة التشغيلية والاستراتيجية.

الفئات المستهدفة

تستهدف دورة تقنيات التفاوض في المشتريات وإدارة الموردين، الفئات والمحترفين الذين يسعون لاكتساب المعرفة والمهارات:

- موظفو المشتريات في المؤسسات الحكومية والخاصة.
- مسؤولو إدارة الموردين وسلسلة التوريد.
- المهتمون بتطوير مهارات التفاوض في الأعمال.
- رؤساء الأقسام والمشرفون على العقود والمناقصات.
- العاملون في مجال الخدمات اللوجستية والتوريد.
- الراغبون في تعزيز قدراتهم المهنية في المفاوضات.

أهداف الدورة التدريبية

في نهاية هذا البرنامج التدريبي في تقنيات التفاوض في المشتريات وإدارة الموردين، سيكون المشاركون قادرين على:

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

- فهم أسس التفاوض الاحترافي في عمليات الشراء الحديثة.
- تحليل سلوكيات الموردين وأساليب التعامل الاستراتيجي معهم.
- تطوير مهارات تقييم العروض وتحليل كلفة دورة حياة المنتج.
- تعزيز القدرة على إعداد خطط تفاوض فعّالة قبل وأثناء وبعد التعاقد.
- اكتساب مهارات التواصل المؤثر أثناء المفاوضات المعقدة.
- تطبيق ممارسات متقدمة لإدارة علاقات الموردين بشكل مستدام.
- تحسين القدرة على التعامل مع الموردين الدوليين ومتعددي الثقافات.
- إتقان مهارات تقييم المخاطر واتخاذ القرار خلال عمليات الشراء.
- تعزيز فهم المتدربين لدور التفاوض في خفض التكلفة وتحسين القيمة.
- تطبيق أدوات وتقنيات تحليل السوق لدعم المفاوضات والمشتريات.

الكفاءات المستهدفة

سيكتسب المشاركون الكفاءات التالية من خلال برنامج تقنيات التفاوض في المشتريات وإدارة الموردين:

- القدرة على إجراء مفاوضات فعّالة مبنية على البيانات.
- مهارة تحليل العقود وتقييم التزامات الموردين.
- كفاءة إدارة التواصل الاحترافي مع الموردين.
- قدرة حل المشكلات التفاوضية واتخاذ قرارات سريعة.
- مهارات تخطيط وتنظيم عمليات الشراء المعقدة.
- القدرة على تحليل المخاطر المرتبطة بالموردين.
- مهارة العمل ضمن بيئات متعددة الموردين.
- كفاءة إعداد التقارير التفاوضية الداعمة للإدارة.
- مهارات متابعة أداء الموردين وتطويرهم.

دراسة سيناريوهات

في تدريب تقنيات التفاوض في المشتريات وإدارة الموردين، سيطور المشاركون قدراتهم من خلال دراسة السيناريوهات التالية:

- دراسة تأخير المورد وتأثيره على سلسلة التوريد.
- إعادة التفاوض بسبب تغيّر أسعار السوق.
- تقييم مورد جديد ضمن مناقصة استراتيجية.
- معالجة نزاع مرتبط بشروط العقد.
- تحليل بدائل تفاوض لتحقيق أفضل قيمة.

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

MERCURY

محتوى الدورة

الوحدة الأولى: مفاهيم أساسية في تقنيات التفاوض في المشتريات

- تعريف التفاوض في المشتريات ودوره في إدارة سلسلة التوريد.
- الفرق بين التفاوض التقليدي والتفاوض الاستراتيجي.
- مبادئ بناء استراتيجية تفاوض فعّالة.
- فهم احتياجات المؤسسة قبل بدء التفاوض.
- تحليل بيئة الموردين وديناميكيات السوق.
- أساليب جمع البيانات التفاوضية.
- تقييم قدرة المورد على الالتزام بالعقود.
- عوامل بناء الثقة بين المؤسسة والموردين.

الوحدة الثانية: مهارات التفاوض الاحترافية وإدارة الموردين

- أساليب التواصل الفعّال أثناء جلسات التفاوض.
- تقنيات الإقناع والحوار البنّاء.
- مهارة إدارة الضغوط أثناء العمليات التفاوضية.
- استراتيجيات التعامل مع الموردين الصعبين.
- مبادئ تحديد النقاط الحرجة في التفاوض.
- طرق تقييم العروض المالية والفنية.
- مهارة إعداد BATNA داخلي لدعم قرارات الشراء.
- بناء علاقات طويلة الأمد مع الموردين الاستراتيجيين.

الوحدة الثالثة: التحليل المتقدم للموردين واتخاذ القرار

- معايير تقييم الموردين قبل التعاقد.
- تحليل مخاطر الموردين ودور التفاوض في الحد منها.
- تقنيات تحليل التكلفة الكلية لعمليات الشراء.
- تقييم الأداء التاريخي للموردين ودوره في التفاوض.
- آليات مقارنة الموردين باستخدام نماذج تحليلية.
- مؤشرات الأداء الرئيسية في إدارة الموردين.
- دور بيانات السوق في توجيه القرارات التفاوضية.
- أدوات تحسين جودة التعاقد واتخاذ القرار.

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

MERCURY

الوحدة الرابعة: تقنيات التفاوض على العقود وإدارة الاتفاقيات

- مفاهيم أساسية في صياغة العقود التجارية.
- عناصر التفاوض على الأسعار والشروط المالية.
- التفاوض على شروط التسليم والدفع.
- أساليب حماية حقوق المؤسسة أثناء التفاوض.
- التفاوض على بنود الجودة وضمانات المورد.
- تقنيات معالجة الخلافات أثناء صياغة العقد.
- إدارة العقود بعد التوقيع بصورة احترافية.
- مراجعة العقود لتقليل المخاطر المستقبلية.

الوحدة الخامسة: تطبيقات عملية في التفاوض وإدارة الموردين

- تصميم خطة تفاوض كاملة لمشروع شراء كبير.
- تطبيق تحليل SWOT لتقييم موقف المؤسسة.
- تدريب على مواجهة الموردين خلال جلسة محاكاة.
- تطوير سيناريوهات تفاوض لخفض التكلفة.
- تحليل مواقف حقيقية من مؤسسات عالمية.
- إعداد تقرير تفاوض شامل يعكس الأداء.
- تطبيق أدوات التحسين المتقدمة للموردين.
- تقييم نتائج التفاوض وضبط الإجراءات المستقبلية.

خلاصة وتوصيات الدورة التدريبية

تمكّن هذه الدورة المتدربين من اكتساب مهارات متقدمة في تقنيات التفاوض بالمشتريات وتعزيز كفاءتهم في إدارة الموردين. وتوصى المؤسسات بتطبيق أساليب التفاوض الاحترافية لضمان جودة التوريد وتحسين الأداء التشغيلي.