MERCURY

استراتيجيات المشتريات وتحليل السوق وإدارة الموردين

4 – 8 أكتوبر 2027

برشلونة (إسبانيا)



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

MERCURY

استراتيجيات المشتريات وتحليل السوق وإدارة الموردين

المرجع: 190284_121304 **التاريخ:** 4 – 8 أكتوبر 2027 **المكان:** برشلونة (إسبانيا) **الرسوم:** Euro 5600

مقدمة

تتناول دورة استراتيجيات المشتريات وتحليل السوق وإدارة الموردين، أسس استراتيجيات المشتريات الحديثة ودورها في تعزيز كفاءة سلاسل التوريد داخل المؤسسات. تقدم منهجاً نظرياً متكاملاً يساعد المتدربين على فهم آليات تحليل السوق وتقييم مصادر التوريد. تركز الدورة على تطوير مهارات اختيار وإدارة الموردين بما يضمن الاستدامة وتقليل المخاطر. كما توضح كيفية استخدام تقنيات التقييم والتحليل لبناء قرارات شراء أكثر دقة. وتستعرض أحدث اتجاهات إدارة العلاقة مع الموردين لتحقيق ميزة تنافسية. وتهدف في مجملها إلى تمكين المتدرب من تصميم وتنفيذ سياسات مشتريات فعالة تدعم أهداف المؤسسة.

الفئات المستهدفة

تستهدف دورة استراتيجيات المشتريات وتحليل السوق وإدارة الموردين، الفئات والمحترفين الذين يسعون لاكتساب المعرفة والمهارات:

- موظفو المشتريات في المؤسسات الحكومية والخاصة.
- مسؤولو سلسلة التوريد وإدارة اللوجستيات.
- العاملون في إدارة العقود والمناقصات.
- قادة الفرق الإدارية المعنية بتطوير أنظمة التوريد.
- المحللون في أقسام التخطيط والعمليات.
- المهتمون بتطوير مهاراتهم في استراتيجيات الشراء الحديثة.

أهداف الدورة التدريبية

في نهاية هذا البرنامج التدريبي في استراتيجيات المشتريات وتحليل السوق 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 مبادئ استراتيجيات المشتريات الحديثة.
- إتقان أساليب تحليل السوق وتقييم اتجاهاته.
- تطبيق منهجيات تقييم الموردين وفق معايير مؤسسية.
- تطوير مهارات اختيار الموردين الأكثر ملاءمة لاحتياجات المؤسسة.
- تعزيز القدرة على إدارة العلاقات طويلة المدى مع الموردين.
- بناء خطط مشتريات تعتمد على البيانات وتحليل المخاطر.
- تقييم مؤشرات الأداء الخاصة بعمليات الشراء.
- دعم اتخاذ القرارات المتعلقة بخفض التكاليف وتحسين جودة التوريد.
- فهم تكامل استراتيجيات المشتريات مع إدارة سلسلة الإمداد.

الكفاءات المستهدفة

سيكتسب المشاركون الكفاءات التالية من خلال برنامج استراتيجيات المشتريات وتحليل السوق وإدارة الموردين:

- مهارة تحليل السوق وتحديد مصادر التوريد.
- القدرة على تقييم الموردين ومقارنتهم.
- كفاءة إعداد استراتيجيات مشتريات فعّالة.
- مهارة التفاوض على العقود وشروط التوريد.
- إدارة العلاقات المهنية مع الموردين.
- تقييم مخاطر التوريد واتخاذ القرارات الوقائية.
- إعداد تقارير المشتريات وتحليل البيانات.
- تطبيق منهجيات التحسين المستمر في عمليات الشراء.

دراسة سيناريوهات

في تدريب استراتيجيات المشتريات وتحليل السوق وإدارة الموردين، سيطور المشاركون قدراتهم من خلال دراسة السيناريوهات التالية:

- سيناريو تقييم مورد جديد بناءً على بيانات السوق.
- حالة إعادة التفاوض مع مورد لخفض التكاليف.
- سيناريو تقييم مخاطر سلسلة التوريد عند تغير الأسعار.
- حالة اتخاذ قرار شراء بين موردين متنافسين.
- سيناريو إدارة أداء المورد من خلال مؤشرات قياس واضحة.

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

MERCURY

محتوى الدورة التدريبية

الوحدة الأولى: أساسيات استراتيجيات المشتريات الحديثة

- فهم دور المشتريات في دعم الأهداف الاستراتيجية للمؤسسة.
- مبادئ بناء استراتيجية مشتريات متكاملة.
- الفرق بين الشراء التكتيكي والشراء الاستراتيجي.
- تحديد الاحتياجات وتحليل الفجوات في عمليات الشراء.
- استخدام البيانات في اتخاذ قرارات الشراء.
- تصميم نموذج سلسلة توريد أكثر مرونة.
- تقييم تأثير المشتريات على التكاليف والجودة.
- دور التكنولوجيا في تحسين استراتيجيات المشتريات.

الوحدة الثانية: تحليل السوق واتجاهات قطاع التوريد

- مبادئ تحليل السوق في قطاع المشتريات.
- تقييم ديناميكية السوق والمنافسة بين الموردين.
- دراسة سلوك المستهلكين وتأثيره على احتياجات التوريد.
- تحليل العرض والطلب في قطاعات مختلفة.
- استخدام أدوات تحليل البيانات في فهم اتجاهات السوق.
- تحديد البدائل السوقية للموردين الرئيسيين.
- تحليل المخاطر الاقتصادية المؤثرة على عمليات الشراء.
- رصد التغيرات في أسعار المواد والخدمات.

الوحدة الثالثة: إدارة الموردين وتقييم الأداء

- تصنيف الموردين وفق معايير الجودة والالتزام.
- بناء علاقات تعاون مستدامة مع الموردين.
- وضع آليات واضحة لقياس أداء الموردين.
- تقييم الموردين وفق مؤشرات الجودة والتسليم.
- تطوير خطط معالجة نقاط الضعف لدى الموردين.
- متابعة الالتزام بالعقود وشروط التوريد.
- اختيار الموردين الاستراتيجيين على المدى الطويل.
- تحسين مستوى التعاون بين الفرق الداخلية والموردين.

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

MERCURY

الوحدة الرابعة: التفاوض وإدارة العقود في المشتريات

- مبادئ التفاوض الفعّال في عمليات الشراء.
- تحديد أهداف التفاوض وآليات تحقيقها.
- بناء استراتيجيات تفاوض متوافقة مع احتياجات المؤسسة.
- إدارة الجوانب القانونية للعقود.
- تقييم شروط التعاقد ومقارنتها بالعروض البديلة.
- معالجة النزاعات والاختلافات مع الموردين.
- تحسين شروط الأسعار والخدمات في العقود.
- متابعة الامتثال للعقود طوال دورة التوريد.

الوحدة الخامسة: تخطيط المخاطر والتحسين المستمر

- تحديد مخاطر سلسلة التوريد وتقييم تأثيرها.
- بناء خطط استجابة مرنة عند تعطل عمليات التوريد.
- استخدام أساليب التحليل لتقليل احتمالات الخطر.
- تطبيق سياسات تحسين الجودة في عمليات الشراء.
- تقييم نتائج التغيير على أداء سلسلة التوريد.
- تطوير إجراءات احترازية للحد من عدم الاستقرار السوقي.
- تعزيز قدرات المؤسسة في الاستدامة التشغيلية.
- توظيف البيانات في التحسين المستمر للمشتريات.

خلاصة وتوصيات الدورة التدريبية

تمنح هذه الدورة المتدرب إطاراً عملياً ونظرياً لبناء استراتيجيات مشتريات فعّالة وتحليل الأسواق بدقة. كما تمكّنه من إدارة الموردين بكفاءة تعزز القيمة المضافة للمؤسسة.