MERCURY

دورة استراتيجيات إدارة المشتريات

11 – 15 أكتوبر 2027

نيويورك (الولايات المتحدة الأمريكية)



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

MERCURY

دورة استراتيجيات إدارة المشتريات

المرجع: 190285_121305 **التاريخ:** 11 – 15 أكتوبر 2027 **المكان:** نيويورك (الولايات المتحدة الأمريكية) **الرسوم:** Euro 7200

مقدمة

تأتي دورة استراتيجيات إدارة المشتريات، لتزويد المتدربين بفهم متعمق لأسس الشراء الحديث ودوره في رفع كفاءة المؤسسات. تهدف الدورة إلى تطوير مهارات المتدرب في إدارة سلسلة التوريد، واختيار الموردين، وتحسين عمليات التفاوض. كما توضح كيفية بناء استراتيجيات شراء فعّالة تعتمد على التحليل والتخطيط طويل المدى. وتستعرض أحدث الممارسات العالمية في مجال إدارة المشتريات وربطها باحتياجات المؤسسات. إضافة إلى ذلك، تسلط الضوء على طرق تحسين التكاليف ورفع مستوى الجودة. وفي النهاية، تمنح المتدرب القدرة على اتخاذ قرارات شراء استراتيجية تدعم استدامة الأعمال.

الفئات المستهدفة

تستهدف دورة استراتيجيات إدارة المشتريات، الفئات والمحترفين الذين يسعون لاكتساب المعرفة والمهارات:

- المهتمون بتطوير مهارات إدارة المشتريات.
- موظفو المشتريات والتوريد في المؤسسات الحكومية والخاصة.
- مسؤولو سلسلة الإمداد وإدارة الموارد.
- العاملون في التخطيط والعمليات اللوجستية.
- رؤساء الأقسام المشرفون على التوريد والعقود.
- المهنيون الراغبون في تعزيز قدراتهم في الشراء الاستراتيجي.

الأهداف التدريبية للدورة

في نهاية هذا البرنامج التدريبي في استراتيجيات إدارة المشتريات، سيكون المشاركون قادرين على:

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

- فهم دور المشتريات في تعزيز الأداء المؤسسي.
- تطوير استراتيجيات شراء متكاملة ومبنية على التحليل.
- تحسين مهارات تقييم الموردين واختيار الأنسب.
- استخدام أدوات فعّالة لإدارة التفاوض المهني.
- تطبيق أساليب حديثة لخفض التكاليف ورفع الجودة.
- تصميم خطط مشتريات متوافقة مع الأهداف التشغيلية.
- تحليل المخاطر المحتملة في عمليات المشتريات.
- بناء علاقات تعاقدية مستدامة مع الموردين.
- توظيف البيانات في دعم قرارات الشراء الاستراتيجي.
- إدارة عمليات المشتريات وفق أفضل الممارسات العالمية.

الكفاءات المستهدفة

سيكتسب المشاركون الكفاءات التالية من خلال برنامج استراتيجيات إدارة المشتريات:

- القدرة على بناء استراتيجيات شراء فعّالة.
- مهارات تحليل احتياجات المؤسسة ومواءمتها مع السوق.
- احتراف اختيار الموردين وفق معايير دقيقة.
- تطوير مهارات التواصل والتفاوض في العقود.
- فهم شامل لعمليات سلاسل الإمداد.
- تطبيق أساليب الترشيد والرقابة على التكاليف.
- مهارة تقييم الأداء الشرائي بشكل مستمر.
- القدرة على إدارة المخاطر الشرائية بأسلوب منهجي.
- توظيف أدوات التكنولوجيا لتحسين كفاءة المشتريات.

دراسة سيناريوهات

في تدريب استراتيجيات إدارة المشتريات، سيطور المشاركون قدراتهم من خلال دراسة السيناريوهات التالية:

- تحليل سيناريو تأخر الموردين وأثره على العمليات.
- دراسة حالة اختيار مورد بديل ضمن وقت محدود.
- تقييم سيناريو تغيير الأسعار المفاجئ في السوق.
- محاكاة تفاوض مع مورد لتحقيق أفضل شروط تعاقدية.
- مراجعة سيناريو اختلاف جودة المواد وتأثيره على التكلفة.

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

MERCURY

محتوى الدورة

الوحدة الأولى: أساسيات إدارة المشتريات

- فهم المفهوم العام لإدارة المشتريات.
- دور المشتريات في تحقيق الكفاءة التشغيلية.
- مراحل دورة الشراء داخل المؤسسات.
- مبادئ التخطيط الشرائي طويل المدى.
- أهمية تحليل احتياجات الإدارات المختلفة.
- ربط المشتريات بالأهداف الاستراتيجية للمؤسسة.
- مؤشرات الأداء الرئيسية في إدارة المشتريات.
- التحديات الحديثة في الشراء المؤسسي.

الوحدة الثانية: استراتيجيات التوريد والشراء المتقدم

- منهجيات بناء استراتيجيات المشتريات.
- تحديد مصادر التوريد المحلية والدولية.
- تحليل الأسواق والقدرة الشرائية للمؤسسة.
- أساليب اختيار الموردين وفق مؤشرات الجودة والسعر.
- تصميم خطط توريد تتوافق مع بيئة الأعمال.
- إدارة علاقات الموردين باستخدام أساليب حديثة.
- تعزيز الشراكات التعاقدية طويلة المدى.
- دمج التكنولوجيا في عمليات اختيار الموردين.

الوحدة الثالثة: التفاوض وإدارة العقود في المشتريات

- مبادئ التفاوض الفعّال في الشراء.
- تحليل مواقف التفاوض مع الموردين.
- إعداد خطط تفاوض مبنية على البيانات.
- صياغة العقود الشرائية بوضوح ودقة.
- التعامل مع النزاعات التعاقدية.
- تقييم الشروط والالتزامات التعاقدية.
- إدارة التجديد والتعديل للعقود.
- رفع كفاءة التفاوض لتحقيق قيمة أعلى للمؤسسة.

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

MERCURY

الوحدة الرابعة: تقييم الموردين وإدارة الأداء

- بناء معايير تقييم الموردين.
- قياس جودة التسليم والالتزام بالمواعيد.
- مراجعة أداء الموردين بشكل دوري.
- إدارة مخاطر الموردين باستخدام أدوات تحليلية.
- التعامل مع الموردين ذوي الأداء المنخفض.
- تطوير خطط تحسين أداء الموردين.
- توثيق نتائج التقييم لدعم قرارات الشراء.
- إدارة عمليات التدقيق والتحقق من التوريد.

الوحدة الخامسة: التحسين، الرقابة، وخفض التكاليف

- أساليب التحسين المستمر في المشتريات.
- أدوات تحليل التكاليف والإنفاق.
- إدارة الميزانيات الشرائية بفعالية.
- تطبيق سياسات الرقابة على المشتريات.
- استخدام البيانات في توقع الاحتياجات المستقبلية.
- استراتيجيات خفض التكاليف دون التأثير على الجودة.
- تعزيز الشفافية والانضباط في الإجراءات الشرائية.
- التكامل بين المشتريات وسلاسل الإمداد لتحقيق الكفاءة.

خلاصة وتوصيات الدورة

ترسخ الدورة أساسًا قويًا في بناء استراتيجيات مشتريات فعّالة تدعم أهداف المؤسسات وتضمن استدامة سلسلة التوريد. كما تشجع المتدرب على الاستمرار في تطبيق التحليل والتطوير لضمان تحقيق أعلى مستويات الأداء الشرائي.