MERCURY

# تقنيات التحليل الشرائي وتقييم العروض والموردين

17 – 21 مايو 2027

بوسطن (الولايات المتحدة الامريكية)



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

MERCURY

# تقنيات التحليل الشرائي وتقييم العروض والموردين

**المرجع:** 190292_121339 **التاريخ:** 17 – 21 مايو 2027 **المكان:** بوسطن (الولايات المتحدة الامريكية) **الرسوم:** Euro 7500

## مقدمة الدورة

تستهدف دورة تقنيات التحليل الشرائي وتقييم العروض والموردين، تطوير مهارات المشاركين في التحليل الشرائي وتقييم العروض والموردين بطرق علمية وعملية. تركز على فهم أساسيات الشراء الاستراتيجي وأساليب اختيار الموردين الأنسب. تساعد المشاركين على تحسين عملية اتخاذ القرار وتقليل المخاطر الشرائية. تغطي هذه الدورة أساليب تحليل العروض المالية والفنية ومقارنة الموردين بشكل فعال. تعزز القدرة على بناء علاقات قوية مع الموردين وضمان جودة المنتجات والخدمات. تدعم اتخاذ قرارات شراء قائمة على البيانات والتحليل الدقيق لتحقيق أفضل قيمة ممكنة للمؤسسة.

## الفئات المستهدفة

تستهدف دورة تقنيات التحليل الشرائي وتقييم العروض والموردين، الفئات والمحترفين الذين يسعون لاكتساب المعرفة والمهارات:

- مدراء ومشرفو المشتريات.
- موظفو التحليل الشرائي.
- فرق التوريد واللوجستيات.
- مدراء المخازن والمستودعات.
- العاملون في العقود والمناقصات.
- المهتمون بتطوير مهارات اختيار الموردين وتحليل العروض.

## أهداف الدورة التدريبية

في نهاية هذا البرنامج التدريبي في تقنيات التحليل الشرائي وتقييم العروض والموردين، سيكون المشاركون قادرين على:

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

- فهم أساسيات التحليل الشرائي الاستراتيجي.
- التعرف على طرق تقييم العروض المالية والفنية.
- اكتساب مهارات اختيار الموردين الأنسب.
- تحسين مهارات التفاوض وإدارة العقود.
- تقليل المخاطر المرتبطة بعملية الشراء.
- تعزيز استخدام البيانات في اتخاذ القرارات الشرائية.
- تطبيق أفضل الممارسات في تقييم الموردين.
- فهم معايير الجودة والالتزام بالمواصفات.
- تحسين كفاءة عمليات المشتريات والموردين.
- تطوير قدرة المشاركين على بناء علاقات طويلة الأمد مع الموردين.

## الكفاءات المستهدفة

سيكتسب المشاركون الكفاءات التالية من خلال برنامج تقنيات التحليل الشرائي وتقييم العروض والموردين:

- القدرة على تحليل العروض المالية والفنية بدقة.
- اختيار المورد الأمثل وفق معايير محددة.
- التفاوض الفعّال مع الموردين لتحقيق أفضل الأسعار.
- إدارة عقود الموردين بشكل احترافي.
- تحديد المخاطر والفرص في العمليات الشرائية.
- استخدام أدوات التحليل الشرائي الحديثة.
- تطبيق معايير الجودة والمواصفات.
- اتخاذ قرارات شراء مدعومة بالبيانات.
- تحسين فعالية التواصل مع فرق التوريد والموردين.

## دراسة سيناريوهات

في تدريب تقنيات التحليل الشرائي وتقييم العروض والموردين، سيطور المشاركون قدراتهم من خلال دراسة السيناريوهات التالية:

- تحليل عروض متعددة لموردين مختلفين.
- مقارنة الأسعار والخدمات والجودة.
- تقييم المخاطر المرتبطة بالشراء.
- اتخاذ قرار الشراء الأنسب بناءً على بيانات حقيقية.
- دراسة حالات فشل الشراء وتحليل أسبابها.
- تحسين عملية اختيار الموردين وفق معايير محددة.

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

MERCURY

# محتوى الدورة

## الوحدة الأولى: أسس التحليل الشرائي

- مفهوم التحليل الشرائي وأهميته.
- دور التحليل الشرائي في تقليل المخاطر.
- أنواع المشتريات وأفضل الممارسات لكل نوع.
- خطوات عملية الشراء الاستراتيجي.
- جمع وتحليل البيانات الشرائية.
- فهم التكلفة الإجمالية للشراء.
- تقييم تأثير الشراء على أداء المؤسسة.

## الوحدة الثانية: تقييم العروض المالية والفنية

- مكونات العرض المالي والفني.
- معايير تقييم العروض المالية.
- معايير تقييم العروض الفنية.
- طرق المقارنة بين العروض المختلفة.
- تحليل نقاط القوة والضعف لكل عرض.
- استخدام أدوات التحليل لدعم القرارات.
- إعداد تقارير تقييم العروض بشكل احترافي.

## الوحدة الثالثة: اختيار الموردين وإدارة العلاقات

- معايير اختيار الموردين الأمثل.
- تقييم القدرات التشغيلية للموردين.
- فحص الالتزام بالجودة والمواصفات.
- إدارة علاقات الموردين بفعالية.
- تطوير علاقات طويلة الأمد مع الموردين.
- متابعة الأداء وتحسين التعاون المستمر.
- التعامل مع الموردين ذوي الأداء المنخفض.

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

MERCURY

## الوحدة الرابعة: إدارة المخاطر والفرص الشرائية

- تحديد المخاطر المرتبطة بالشراء.
- تحليل المخاطر المالية والتشغيلية.
- وضع استراتيجيات للتقليل من المخاطر.
- التعرف على الفرص لتعظيم القيمة الشرائية.
- تقييم تأثير تغييرات السوق على الموردين.
- إدارة المخاطر القانونية والتعاقدية.
- تطوير خطط بديلة عند الفشل المحتمل.

## الوحدة الخامسة: تحسين كفاءة عمليات الشراء

- استخدام البيانات لتحسين اتخاذ القرار.
- أدوات التحليل الشرائي الحديثة.
- تقنيات المراقبة والمتابعة الفعالة.
- قياس الأداء الشرائي وتحسينه.
- تحسين عمليات التفاوض مع الموردين.
- دمج الجودة والكفاءة في كل خطوة.
- تطبيق دراسات الحالة الواقعية لتطوير المهارات.

## خلاصة وتوصيات الدورة التدريبية

تعزز هذه الدورة قدرة المشاركين على اتخاذ قرارات شرائية دقيقة وفعّالة. توفر أدوات ومهارات عملية لبناء علاقات قوية مع الموردين وتحقيق أفضل قيمة للمؤسسة.