



استراتيجيات تحسين الأداء وتعزيز الشراكات مع الموردين

20 مايو 2025
القاهرة (مصر)



استراتيجيات تحسين الأداء وتعزيز الشراكات مع الموردين

رمز الدورة: 120619_132766 تاريخ الإنعقاد: 11 - 20 مايو 2025 دولة الإنعقاد: القاهرة (مصر) التكلفة: 3000 يورو

المقدمة:

تعد إدارة المشتريات أحد العناصر الحيوية في نجاح أي مؤسسة أو منظمة. فهي تتعامل مع عمليات الشراء والتوريد وتعزز العلاقات مع الموردين، وتسهم في تحقيق التوازن بين الجودة والتكلفة. يعتبر قسم المشتريات أحد الأقسام الرئيسية التي تلعب دوراً حيوياً في تلبية احتياجات المؤسسة من المواد والخدمات اللازمة لسير عملها بفاعلية.

تهدف هذه الدورة التدريبية إلى توفير الأدوات والمعرفة اللازمة للمشاركين لتحسين وتطوير قدراتهم في مجال إدارة المشتريات. سستعلمون مهارات التفاوض القوية وكيفية تقييم وتحليل أداء الموردين وبناء علاقات وثيقة معهم. ستوفر لكم هذه الدورة استراتيجيات الشراء الفعالة والأدوات الضرورية للتحكم في التكاليف وتحقيق أقصى قيمة للمؤسسة.

سوف تغطي هذه الدورة المواضيع الأساسية في إدارة المشتريات، بدءاً من عملية اختيار الموردين المناسبين وصولاً إلى تحسين كفاءة قسم المشتريات وتحقيق الابتكار والتحسين المستمر. سنركز على تطبيق الممارسات الأفضل واستخدام أدوات وتقنيات حديثة لتحقيق النتائج المرجوة.

الفئات المستهدفة:

- مهربي المشتريات والتوريدات: الذين يشرفون على إدارة وتنسيق عمليات الشراء في المؤسسة ويرغبون في تحسين كفاءة وأداء قسم المشتريات.
- موظفي قسم المشتريات: الذين يعملون في قسم المشتريات ويرغبون في تطوير مهاراتهم ومعرفتهم في مجال إدارة المشتريات.
- مدراء العقود والتوريد: الذين يتعاملون مع تنفيذ وإدارة العقود والتعاملات التجارية مع الموردين ويرغبون في تحسين استراتيجياتهم وعملياتهم.
- المسؤولين عن التعامل مع الموردين: الذين يكونون في واجهة التعامل المباشر مع الموردين ويرغبون في تطوير مهارات التفاوض وبناء العلاقات الجيدة مع الموردين.

الأهداف التدريبية

في نهاية هذا البرنامج، سيكون المشاركون قادرين على:

- فهم مبادئ التفاوض واكتساب مهارات قوية في عملية التفاوض مع الموردين.
- تقييم وتحليل أداء الموردين واستخدام العوامل المناسبة لتقييم أدائهم الكلي.
- بناء علاقات وثيقة وفعالة مع الموردين الجيدين وتعزيز التعاون والشراكة معهم.
- اختيار الموردين المناسبين وفقاً لمعايير محددة وتقييم قدراتهم وجودة المنتجات أو الخدمات التي يقدمونها.
- تطبيق الأسس الاستراتيجية الستة عشر لتحليل وتحسين عمليات المشتريات وتقليل التكاليف الإجمالية.
- تحسين كفاءة قسم المشتريات من خلال تحديث السياسات والإجراءات وتدريب الموظفين على الممارسات الفعالة.
- تطبيق مفهوم كايزن والتحسين المستمر في إدارة المشتريات وتبني منهجيات الشراء المبتكرة.
- استخدام مؤشرات الأداء الرئيسية KPIs المناسبة لقسم المشتريات وقياس وتحليل الأداء بناءً على هذه المؤشرات.
- تطوير وتنفيذ نظم معلومات شرائية فعالة لتحسين جودة البيانات وإدارة عمليات الشراء بشكل أفضل.
- مراقبة وتحكم في عملية الشراء وأداء الموردين واستخدام آليات التغذية الراجعة الداخلية والخارجية لتحسين الأداء.

الكفاءات المستهدفة:

- التفاوض وبناء علاقات قوية مع الموردين.
- استراتيجيات الشراء وتحسين الكفاءة والتكاليف.
- تطوير المشتريين وقياس الأداء في إدارة المشتريات.
- التحسين المستمر والابتكار في إدارة المشتريات.
- المراقبة والتحكم ومعايير النزود في إدارة المشتريات.

محتوى الدورة:

الوحدة الأولى، إدارة المشتريات وتحسين العلاقات مع الموردين:

- نقاط القوة الثلاثة عشر في التفاوض
- العوامل المستخدمة لتقييم الأداء الكلي للموردين
- طرق تعزيز العلاقات مع المورد الجيد
- اختيار الموردين المناسبين

الوحدة الثانية، استراتيجيات الشراء وتقليل التكاليف:

- الأنسلة الاستراتيجية الرئيسية الستة عشر
- تطبيق الأنسلة الاستراتيجية الستة عشر لتقليل التكلفة الإجمالية
- تحسين إنتاجية قسم المشتريات

الوحدة الثالثة، تحسين كفاءة قسم المشتريات وتطوير المشتريين:

- التطوير المستمر للمشتريين
- مؤشرات الأداء الرئيسية KPIs لقسم المشتريات
- اختيار مؤشرات الأداء الرئيسية المناسبة لقسم المشتريات
- تحسين كفاءة قسم المشتريات

الوحدة الرابعة، كايزن والتطوير المستمر في إدارة المشتريات:

- منهجيات الشراء المبتكرة
- تطبيق أفكار إبداعية في إدارة عمليات المشتريات
- مبادرات التحسين
- مراقبة أوضاع السوق العالمي
- تحديث مؤشرات الأداء الأساسية لقسم المشتريات
- إضافة القيمة المؤسسية

الوحدة الخامسة، مراقبة وتحكم إدارة المشتريات ومعايير النزود:

- استنتاجات عن المشتري المثالي: مسؤولياته وخصائص نجاحه
- مراقبة عملية الشراء واختيار مؤشرات الأداء الرئيسية الصحيحة
- مراقبة أداء الموردين واختيار مؤشرات الأداء الرئيسية الصحيحة
- نظام تقييم المورد
- إدارة نظم المعلومات الشرائية PMS
- تخطيط الشراء وأهميته

نهجودخ تسجبل :
استراتلجبلات تحسبلن الئءاء وءعزبلز الشراكاء مع الهوربلن

رمز الءورة: 120619 ءاربلخ الئءءاء: 11 - 20 مابلو 2025 ءولة الئءءاء: القاءرة (هصر) الءكلاءة: 3000 البلورو

مءلوءاء الءشارك

الئسم الكاهل (السبلء / السبلءة):

.....

..... الهمسل الوظبلفل:

..... الهاءف / الءوال:

..... البربلء الالءرونل الشءصل:

..... البربلء الالءرونل الرسلمل:

مءلوءاء ءهة العهل

..... اسم الشركة:

..... العنواء:

..... الءبلءة / الءولة:

مءلوءاء الشءص الهمسؤول عن ءرشلء الهموظفلن

الئسم الكاهل (السبلء / السبلءة):

.....

..... الهمسل الوظبلفل:

..... الهاءف / الءوال:

..... البربلء الالءرونل الشءصل:

..... البربلء الالءرونل الرسلمل:

ءرق الءفع

الءءاء إرسال الفاءورة لل

الءءاء إرسال الفاءورة لشركءل