



استراتيجيات تحليل وتقييم المشتريات

20 فبراير 2025 - 16  
كوالا لامبور (ماليزيا)



## استراتيجيات تحليل وتقييم المشتريات

رمز الدورة: 120623\_132927 تاريخ الإنعقاد: 16 - 20 فبراير 2025 دولة الإنعقاد: كوالا لامبور (ماليزيا) التكلفة: 3900 اليورو

### المقدمة:

في عالم الأعمال اليوم، تعتبر المشتريات أحد أهم العمليات التي تؤثر بشكل كبير على أداء الشركات والمؤسسات. تحليل وتقييم المشتريات يمثل جزءاً حيوياً من عمليات إدارة العمليات التجارية والاستراتيجية. يعتمد نجاح الشركات وتحقيقها لهيئة تنافسية على قدرتها على اتخاذ قرارات شراء استراتيجية ذكية. تستهدف دورة "استراتيجيات تحليل وتقييم المشتريات" تزويد المشاركين بالمعرفة والادوات اللازمة لتحليل وتقييم عمليات المشتريات بفعالية. سيتعلم المشاركون كيفية تحديد احتياجات المشتريات واختيار الموردين المناسبين وتقييم العروض والعقود بناءً على معايير محددة. سيتم تقديم أفضل الممارسات في مجال إدارة المشتريات والتوريد، بما يهكّنهم من تعزيز الكفاءة وتحقيق التوفيرات وتقليل المخاطر. سوف تعزز هذه الدورة مهارات المشترين وتطوير قدراتهم في تحليل البيانات وتقييم الأداء واتخاذ القرارات الاستراتيجية. سيكتسبون المعرفة العملية اللازمة لتحقيق التحسينات في عمليات المشتريات وتعزيز التعاون مع الموردين.

### الأهداف التدريبية:

#### في نهاية هذه الدورة، سيكون المشاركون قادرين على:

- فهم أهمية تحليل وتقييم المشتريات في عمليات الأعمال واتخاذ القرارات الاستراتيجية.
- تحديد احتياجات المشتريات وتحليل متطلبات السوق والموردين.
- استخدام أدوات تحليل البيانات والوثائق الرئيسية لقياس أداء عمليات المشتريات.
- اختيار الموردين المناسبين وتقييم أدائهم وكفاءتهم.
- إجراء تقييم المخاطر في عمليات المشتريات وتطوير استراتيجيات للتعامل معها.
- تطبيق أفضل الممارسات في مجال إدارة المشتريات والتوريد.

### الفئات المستهدفة:

- محلو المشتريات والتوريد والمشترون في عمليات المشتريات.
- مسؤولو إدارة العقود والموردين.
- مدراء العمليات والإداريين المسؤولين عن عمليات المشتريات في المؤسسات والشركات.
- المهنيين الذين يرغبون في تطوير مهاراتهم في مجال إدارة المشتريات وتحسين الأداء العملي.
- القادة الذين يسعون لتحقيق التميز والتفوق في عمليات المشتريات والتوريد.

### الكفاءات المستهدفة:

- قدرة تحليلية قوية ومهارات في تحليل البيانات واستخلاص النتائج.
- فهم شامل لعمليات المشتريات والتوريد ودورها في الأعمال التجارية.
- القدرة على اتخاذ القرارات الاستراتيجية والتخطيط لتحسين أداء المشتريات.
- معرفة بأدوات وتقنيات تحليل البيانات واستخدامها بفعالية.
- مهارات التفاوض والتعامل مع الموردين.
- القدرة على تحديد وتقييم المخاطر المرتبطة بعمليات المشتريات وتطوير استراتيجيات للتعامل معها.
- فهم القوانين واللوائح المتعلقة بعمليات المشتريات والتوريد.

### محتوى الدورة التدريبية:

#### الوحدة الأولى: أساسيات تحليل المشتريات

- أهمية تحليل وتقييم المشتريات في الأعمال التجارية.
- تحديد احتياجات المشتريات واختيار الموردين المناسبين.

- أدوات تحليل البيانات والوهشرات الرئيسية في عمليات المشتريات.
- قياس أداء عمليات المشتريات وتحديد الفرص للتحسين.

### الوحدة الثانية: تقييم الأداء والكفاءة الموردية

- تقييم أداء الموردين وكفاءتهم في تلبية متطلبات المشتريات.
- تحليل مخاطر الموردين وتطوير استراتيجيات للتعامل معها.
- إدارة عقود المشتريات وضمان تنفيذها بفعالية.

### الوحدة الثالثة: أفضل الممارسات في إدارة المشتريات

- تطبيق أفضل الممارسات في تحليل وتقييم المشتريات.
- تحسين عمليات المشتريات وزيادة الكفاءة وتحقيق التوفير.
- التعامل مع تحديات المشتريات وتقديم حلول استراتيجية.

### الوحدة الرابعة: الابتكار والتطوير في عمليات المشتريات

- تطوير استراتيجيات الابتكار في عمليات المشتريات.
- استخدام التكنولوجيا والذخوات الحديثة في تحليل وتقييم المشتريات.
- تحقيق التميز والتفوق في إدارة المشتريات والتوريد.

### الوحدة الخامسة: إدارة المخاطر والتحكم في الجودة

- تحليل المخاطر المرتبطة بعمليات المشتريات وتقييم تأثيرها.
- استراتيجيات التحكم في الجودة وضمان جودة المشتريات.
- إدارة المخاطر وتقديم الاستشارات لتحسين الأداء.

### الوحدة السادسة: التعامل مع التحديات والمشاكل المشتريات

- التعامل مع التحديات المعقدة في عمليات المشتريات.
- حل المشكلات المشتريات وتجاوز الصعاب.
- تطوير القدرات التحليلية واتخاذ القرارات الاستراتيجية.

نهجودخ تسجبل :  
استراتلجيات تلبل وتقلبل المشرتاب

رمز الءورة: 120623 ءاربل الابعءاء: 16 - 20 فبرابل 2025 ءولة الابعءاء: ءوالا لالمور (مالبلزا) الءلفة: 3900 اللمرو

مءلومات المشارء

الاسم الءامل (السبلء / السبلءة):

.....

المسمى الوظبلفل: .....

الهاتف / الءوال: .....

البربل الالءرونل الشءصل: .....

البربل الالءرونل الرسلل: .....

مءلومات ءهة العمل

اسم الشركة: .....

العنوان: .....

الءبلءة / الءولة: .....

مءلومات الشءص المسمؤل عن ءرشبل الموظفلن

الاسم الءامل (السبلء / السبلءة):

.....

المسمى الوظبلفل: .....

الهاتف / الءوال: .....

البربل الالءرونل الشءصل: .....

البربل الالءرونل الرسلل: .....

ءرق الءفع

الربء إرسال الفاءورة لل

الربء إرسال الفاءورة لشركءل