MERCURY

تدريب المشتريات وتقنيات التفاوض وإدارة الموردين

26 - 30 اكتوبر 2026

بوسطن (الولايات المتحدة الامريكية)

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

MERCURY

تدريب المشتريات وتقنيات التفاوض وإدارة الموردين

الرمز : 121332_163961 تاريخ الإنعقاد: 26 - 30 اكتوبر 2026 دولة الإنعقاد: بوسطن (الولايات المتحدة الامريكية) التكلفة: 7500 اليورو

مقدمة

تهدف دورة تدريب المشتريات وتقنيات التفاوض وإدارة الموردين، إلى بناء فهم متكامل لوظائف المشتريات الحديثة ودورها الاستراتيجي في دعم الأداء المؤسسي وتحقيق القيمة. تركز الدورة على تطوير المعرفة النظرية المرتبطة بتقنيات التفاوض الاحترافي وإدارة العلاقات مع الموردين في بيئات العمل المختلفة. تتناول المفاهيم الأساسية والمتقدمة لإدارة المشتريات وفق أفضل الممارسات العالمية. تسلط الضوء على آليات اتخاذ القرار الشرائي المبني على التحليل والتخطيط. كما توضح العلاقة بين المشتريات وسلاسل الإمداد وإدارة المخاطر. تم تصميم محتوى الدورة لتلبية احتياجات المتخصصين الراغبين في تعزيز كفاءاتهم النظرية بأسلوب منهجي ومنظم.

الفئات المستهدفة

تستهدف دورة تدريب المشتريات وتقنيات التفاوض وإدارة الموردين، الفئات والمحترفين الذين يسعون لاكتساب المعرفة والمهارات:

- مدراء المشتريات في المؤسسات الحكومية والخاصة.
- مسؤولو التوريد وسلاسل الإمداد.
- العاملون في إدارات العقود والمناقصات.
- المتخصصون في إدارة الموردين.
- المشرفون على عمليات الشراء الاستراتيجي.
- الموظفون الجدد في أقسام المشتريات.
- محللو التكاليف والإنفاق.
- المهتمون بتطوير مهارات التفاوض التجاري.

أهداف الدورة التدريبية

في نهاية برنامج تدريب المشتريات وتقنيات التفاوض وإدارة الموردين، سيكون المشاركون قادرين على:

- توضيح المفاهيم الأساسية والمتقدمة في إدارة المشتريات.
- تعزيز الفهم النظري لدور المشتريات في تحقيق الكفاءة التشغيلية.
- تنمية القدرة على تحليل احتياجات الشراء بشكل منهجي.
- إكساب المشاركين معرفة عميقة بتقنيات التفاوض الاحترافي.
- توضيح مراحل عملية التفاوض وأبعادها الاستراتيجية.
- تمكين المتدربين من فهم سلوك الموردين وأساليب التعامل معهم.
- تطوير القدرة على تقييم الموردين وفق معايير موضوعية.
- شرح آليات إدارة علاقات الموردين طويلة الأجل.
- تعزيز الفهم النظري لإدارة المخاطر في المشتريات.
- توضيح دور المشتريات في خفض التكاليف وتحسين الجودة.
- دعم اتخاذ القرار الشرائي المبني على البيانات والتحليل.
- ربط استراتيجيات المشتريات بالأهداف المؤسسية.
- توضيح الإطار النظري للأخلاقيات والحوكمة في المشتريات.

الكفاءات المستهدفة

سيكتسب المشاركون الكفاءات التالية من خلال برنامج تدريب المشتريات وتقنيات التفاوض وإدارة الموردين:

- استيعاب مبادئ المشتريات الاستراتيجية.
- تحليل احتياجات الشراء بفعالية.

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

- فهم هيكل الأسواق والموردين.
- التمييز بين أساليب التفاوض المختلفة.
- تطبيق التفكير التحليلي في قرارات الشراء.
- تقييم العروض التجارية بشكل منهجي.
- فهم إدارة الأداء الخاص بالموردين.
- تحليل المخاطر المرتبطة بسلاسل التوريد.
- إدراك أهمية التفاوض القائم على القيمة.
- تعزيز الوعي بالحوكمة والشفافية في المشتريات.
- الربط بين المشتريات وإدارة التكاليف.

دراسة سيناريوهات

في تدريب المشتريات وتقنيات التفاوض وإدارة الموردين، سيطور المشاركون قدراتهم من خلال دراسة السيناريوهات التالية:

- تحليل حالة تفاوض مع مورد استراتيجي عالي التأثير.
- دراسة سيناريو فشل تفاوضي وأسبابه التنظيمية.
- تقييم علاقة مورد طويل الأمد وتأثيرها على الأداء.
- تحليل سيناريو إدارة مخاطر التوريد.
- دراسة حالة قرار شراء في ظل قيود الميزانية.
- تحليل مفاضلة بين موردين وفق معايير مختلفة.

محتوى الدورة التدريبية

الوحدة الأولى: مدخل إلى إدارة المشتريات الحديثة

- مفهوم المشتريات ودورها الاستراتيجي في المؤسسات.
- تطور وظيفة المشتريات من الدور التنفيذي إلى الدور القيادي.
- العلاقة بين إدارة المشتريات وسلاسل الإمداد.
- أنواع المشتريات وأهداف كل نوع.
- دورة الشراء الكاملة ومراحلها النظرية.
- هيكلة إدارات المشتريات وأدوارها التنظيمية.
- مؤشرات الأداء الرئيسية في المشتريات.

الوحدة الثانية: التخطيط والتحليل في المشتريات

- تحليل احتياجات الشراء وربطها بالأهداف المؤسسية.
- إعداد خطط المشتريات قصيرة وطويلة الأجل.
- تحليل الإنفاق وأهميته في تحسين القرارات.
- تصنيف المواد والخدمات حسب الأهمية والمخاطر.
- دراسة الأسواق وفهم ديناميكيات العرض والطلب.
- تحديد استراتيجيات الشراء المناسبة لكل فئة.
- دور البيانات في دعم قرارات المشتريات.

الوحدة الثالثة: تقنيات التفاوض في المشتريات

- مفهوم التفاوض وأهميته في إدارة المشتريات.
- مراحل العملية التفاوضية بشكل نظري.
- أنماط التفاوض المستخدمة في البيئات التجارية.
- استراتيجيات التفاوض القائمة على المصالح.
- التحضير للتفاوض وتحليل مواقف الأطراف.
- إدارة ضغوط التفاوض واتخاذ القرار.
- أخلاقيات التفاوض في المشتريات.
- تقييم نتائج التفاوض وربطها بالقيمة المؤسسية.

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

MERCURY

الوحدة الرابعة: إدارة الموردين وبناء العلاقات

- مفهوم إدارة الموردين وأهدافها الاستراتيجية.
- تصنيف الموردين حسب الأهمية والأداء.
- معايير اختيار الموردين وتقييمهم.
- إدارة علاقات الموردين طويلة الأمد.
- تطوير الموردين وتحسين أدائهم.
- قياس أداء الموردين باستخدام مؤشرات واضحة.
- التعامل مع النزاعات والمخاطر مع الموردين.
- دور التواصل في تعزيز الشراكات التعاقدية.

الوحدة الخامسة: الحوكمة والمخاطر في المشتريات

- مفهوم الحوكمة في إدارة المشتريات.
- سياسات وإجراءات الشراء المؤسسية.
- إدارة المخاطر المرتبطة بالموردين والأسواق.
- مخاطر التوريد وتأثيرها على استمرارية الأعمال.
- الامتثال والشفافية في عمليات الشراء.
- دور المشتريات في تحقيق الاستدامة.
- التوازن بين التكلفة والجودة والقيمة.
- التكامل بين المشتريات وإدارة المخاطر المؤسسية.

خلاصة وتوصيات الدورة التدريبية

توفر هذه الدورة إطارًا نظريًا متكاملًا لفهم إدارة المشتريات وتقنيات التفاوض وإدارة الموردين وفق أفضل الممارسات. تساعد المشاركين على بناء قاعدة معرفية قوية تدعم اتخاذ قرارات شرائية أكثر كفاءة واحترافية.

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

MERCURY

نموذج تسجيل :

تدريب المشتريات وتقنيات التفاوض وإدارة الموردين

الرمز : 121332 تاريخ الإنعقاد: 26 - 30 اكتوبر 2026 دولة الإنعقاد: بوسطن (الولايات المتحدة الامريكية) التكلفة: 7500 اليورو

معلومات المشارك

الأسم الكامل (السيد / السيدة):

.....

المسمى الوظيفي: .....

الهاتف / الجوال: .....

البريد الإلكتروني الشخصي: .....

البريد الإلكتروني الرسمي: .....

معلومات جهة العمل

اسم الشركة: .....

العنوان: .....

المدينة / الدولة: .....

معلومات الشخص المسؤول عن ترشيح الموظفين

الأسم الكامل (السيد / السيدة):

.....

المسمى الوظيفي: .....

الهاتف / الجوال: .....

البريد الإلكتروني الشخصي: .....

البريد الإلكتروني الرسمي: .....

طرق الدفع

☐ الرجاء إرسال الفاتورة لي

☐ الرجاء إرسال الفاتورة لشركتي