



تدريب المشتريات وتقنيات التفاوض وإدارة الموردين

2027 - 22 فبراير
نيويورك (الولايات المتحدة الأمريكية)



تدريب المشتريات وتقنيات التفاوض وإدارة الموردين

الرمز : 121332_163968 تاريخ الإنعقاد : 22 - 26 فبراير 2027 دولة الإنعقاد : نيويورك (الولايات المتحدة الأمريكية) التكلفة : 7200 يورو

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 الهنيء على التحليل والتخطيط. كما توضح العلاقة بين المشتريات وسلسلة 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 وسلسلة الإمداد.
- العاملون في إدارات العقود والمناقصات.
- المتخصصون في إدارة الموردين.
- المشرفون على عمليات الشراء الاستراتيجية.
- 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 الهنيء على البيانات والتحليل.
- ربط استراتيجيات المشتريات بالاهداف 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.

- فهم هيكل السوق والموردين.
- التمييز بين أساليب التفاوض المختلفة.
- تطبيق التفكير التحليلي في قرارات الشراء.
- تقييم العروض التجارية بشكل منهجي.
- فهم إدارة النداء الخاص بالموردين.
- تحليل المخاطر المرتبطة بسلسلة 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 النداء.
- 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 وسلسلة الإمداد.
- أنواع المشتريات وأهداف كل نوع.
- دورة الشراء الكاملة ومراحلها النظرية.
- هيكل إدارات المشتريات وأدوارها التنظيمية.
- مؤشرات النداء الرئيسية في المشتريات.

الوحدة الثانية: التخطيط والتحليل في المشتريات

- تحليل احتياجات الشراء وربطها بالأنشطة 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 البيانات 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.

الوحدة الرابعة: إدارة الموردين وبناء العلاقات

- مفهوم إدارة الموردين وأهدافها الاستراتيجية.
- تصنيف الموردين حسب النهمية والنداء.
- 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 والنسواق.
- 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 إطاراً نظرياً متكافلاً لفهم إدارة المشتريات وتقنيات التفاوض وإدارة الموردين وفق أفضل الممارسات. تساعد المشاركين على بناء قاعدة معرفية قوية تدعم اتخاذ قرارات شرائية أكثر كفاءة واحترافية.

نموذج تسجيل :

تدريب المشتريات وتقنيات التفاوض وإدارة الموردين

الرمز : 121332 تاريخ الإنعقاد: 22 - 26 فبراير 2027 دولة الإنعقاد: نيويورك (الولايات المتحدة الأمريكية) التكلفة: 7200 اليورو

معلومات المشارك

الاسم الكامل (السيد / السيدة) :

الهاتف / الجوال :

البريد الإلكتروني الشخصي :

البريد الإلكتروني الرسمي :

معلومات جهة العمل

اسم الشركة :

العنوان :

البلد / الدولة :

معلومات الشخص المسؤول عن ترشيح الموظفين

الاسم الكامل (السيد / السيدة) :

الهاتف / الجوال :

البريد الإلكتروني الشخصي :

البريد الإلكتروني الرسمي :

طرق الدفع

الرجاء إرسال الفاتورة لي ☐

الرجاء إرسال الفاتورة لشركتي ☐