



استراتيجيات تحسين الأداء وتعزيز الشراكات مع الموردين



استراتيجيات تحسين الأداء وتعزيز الشراكات مع الموردين

المقدمة:

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

تهدف هذه الدورة التدريبية إلى توفير الندوات والمعرفة اللازمة للمشاركين لتحسين وتطوير قدراتهم في مجال إدارة المشتريات. ستتعلّمون مهارات التفاوض القوية وكيفية تقييم وتحليل أداء الموردين وبناء علاقات متينة معهم. ستتوفر لكم هذه الدورة استراتيجيات الشراء الفعالة والندوات الضرورية للتحكم في التكاليف وتحقيق أقصى قيمة للمؤسسة.

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

الفئات المستهدفة:

- مدير 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 والمعاملات التجارية مع الموردين ويرغبون في تحسين استراتيجياتهم وعملائهم.
- 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 المشاركين 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 متينة وفعالة مع الموردين الجدد وتعزيز التعاون والشراكة معهم.
- اختيار الموردين المناسبين وفقاً لمعايير وحددة وتقييم قدراتهم وجودة المنتجات أو الخدمات التي يقدمونها.
- تطبيق النسلة الاستراتيجية السبعة لتحليل وتحسين عمليات المشتريات وتقليل التكاليف الإجمالية.
- تحسين كفاءة قسم المشتريات من خلال تحديث السياسات والإجراءات وتدريب الموظفين على الممارسات الفعالة.
- تطبيق مفهوم كاين والتحسين المستمر في إدارة المشتريات وتبني منهجيات الشراء المبتكرة.
- استخدام مؤشرات النداء الرئيسية KPIs المناسبة لقسم المشتريات وقياس وتحليل النداء 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 واستخداماليات التغذية الداخلية والخارجية لتحسين النداء.

الكفاءات المستهدفة:

- التفاوض وبناء علاقات قوية مع الموردين.
- استراتيجيات الشراء وتحسين الكفاءة والتكلفة.
- تطوير المشترين وقياس النداء في إدارة المشتريات.
- التحسين المستمر والابتكار في إدارة المشتريات.
- المراقبة وتحكم ومعايير البناء في إدارة المشتريات.

محتوى الدورة:
الوحدة الأولى، إدارة المشتريات وتحسين العلاقات مع الموردين:

- نقاط القوة الثلاثة عشر في التفاوض
- العوامل المستخدمة لتقدير النداء الكلي للموردين
- طرق تعزيز العلاقات مع المورد الجديد
- اختيار الموردين المناسبين

الوحدة الثانية، استراتيجيات الشراء وتقليل التكاليف:

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

الوحدة الثالثة، تحسين كفاءة قسم المشتريات وتطوير المشترين:

- التطوير المستمر للمشترين
- مؤشرات النداء الرئيسية KPIs لقسم المشتريات
- اختيار مؤشرات النداء الرئيسية المناسبة لقسم المشتريات
- تحسين كفاءة قسم المشتريات

الوحدة الرابعة، كايزن والتطوير المستمر في إدارة المشتريات:

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

الوحدة الخامسة، مراقبة وتحكم إدارة المشتريات ومعايير الزيزو:

- استنتاجات عن المشتري المتميز: مسؤولياته وخصائص نجاحه
- مراقبة عملية الشراء و اختيار مؤشرات النداء الرئيسية الصحيحة
- مراقبة أداء الموردين و اختيار مؤشرات النداء الرئيسية الصحيحة
- نظام تقدير المورد
- إدارة نظم المعلومات الشرائية PMS
- تحطيط الشراء وأهميته