MERCURY

تطوير استراتيجيات إدارة المشتريات وتحسين سلاسل التوريد

London - UK +447481362802
Istanbul - Turkey +905395991206
Amman - Jordan +962785666966

MERCURY

تطوير استراتيجيات إدارة المشتريات وتحسين سلاسل التوريد

المقدمة:

إدارة المشتريات هي العنصر الحيوي الذي يدير عجلة عمليات سلاسل التوريد بكفاءة. يحتل قسم المشتريات مكانة استراتيجية لا غنى عنها، إذ يمكن أن يمتص حتى 70% من الأموال المتاحة في الشركة. ومن هنا، يتجلى الحاجة الماسة لإدارة هذا القسم بأقصى درجات الحذر والدقة.
إن إدارة المشتريات تمثل العمود الفقري لسلاسل التوريد، وقسم المشتريات يلعب دورًا استراتيجيًا لا يقل أهمية عن أي جزء آخر في المؤسسة. من خلال تحسين أساليب التفاوض واختيار الموردين بحكمة، يمكن تعزيز إسهامات هذا القسم بشكل ملحوظ. وبفضل التطبيق الجاد لأحدث التقنيات، يمكن تحسين أداء قسم المشتريات بشكل دائم ومتواصل.

الفئات المستهدفة:

- مدراء وموظفي أقسام المشتريات.
- جميع الموظفين المسؤولين عن إدارة عمليات سلاسل الشراء والتوريد.

الأهداف التدريبية

في نهاية هذا البرنامج، سيكون المشاركين قادرين على:

- تعريف الدور المؤسسي الهام لقسم المشتريات.
- استخدام تقنيات التفاوض المناسبة مع المورّدين.
- تقييم الأداء الشامل لقسم إدارة المشتريات.
- كيف تختار أفضل الموردين لعمليات المشتريات.
- تطبيق أحدث التقنيات المبتكرة في إدارة المشتريات.

الكفاءات المستهدفة:

- الإبداع والابتكار في إدارة المشتريات.
- التخطيط للتفاوض.
- تقييم المورّدين.
- تدريب المشترين.
- كتابة مؤشرات الأداء الأساسية.
- تحليل السوق والتوجهات السوقية.

محتوى الدورة:

الوحدة الأولى، دور إدارة المشتريات:

- تحليل القيمة الكلية
- ربط عمليات المشتريات بالاستراتيجية المؤسسية
- الإنتاجية القصوى للمشتريات
- الشراء الصحيح للمواد
- الشراء الصحيح للخدمات
- الشراء الصحيح للمعدات الأساسية
- تسريع إنتاج المنتج الأخير
- ربط عملية الشراء بعمليات سلاسل التوريد الأخرى

training@mercury-training.com
www.mercury-training.com

London - UK +447481362802
Istanbul - Turkey +905395991206
Amman - Jordan +962785666966

MERCURY

الوحدة الثانية، التفاوض مع الموّردين:

- صفات المفاوِض الناجح
- استراتيجيات التخطيط الصحيحة
- إعداد قائمة الأسئلة الصحيحة
- ما يجب فعله قبل التفاوض
- ما يجب فعله أثناء التفاوض
- ما يجب فعله بعد التفاوض
- الوقت الصحيح للتفاوض مع الموّردين
- عدد الموّردين الذين يجب التفاوض معهم
- اختيار الموّرد الصحيح

الوحدة الثالثة، إدارة وتقييم أداء القسم:

- الإدارة المركزية مقابل الإدارة اللامركزية
- إيجابيات الإدارة المركزية لقسم المشتريات
- إيجابيات الإدارة اللامركزية لقسم المشتريات
- أسباب تقييم أداء قسم إدارة المشتريات
- تشكيل فريق فعّال لقسم المشتريات
- التوزيع الصحيح للعمليات الشرائية بين المشترين
- زيادة فعالية المشترين
- رفع الروح المعنوية لأعضاء فريق قسم المشتريات
- تصميم وإجراء استبيانات العملاء الداخليين

الوحدة الرابعة، تدريب موظفي قسم المشتريات:

- التدريب الفني على شراء الموارد التي تزيد من الإنتاجية
- عدد ساعات التدريب السنوية
- زيارة مصانع الموّردين كأداة للتدريب
- زيارة مخازن الموّردين كأداة للتدريب
- دورة السلع كأداة للتدريب
- التنمية المهنية المستمرة
- التدريب على السلوكيات الأخلاقية

الوحدة الخامسة، 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
- العدد الصحيح لمؤشرات الأداء الأساسية لقسم المشتريات
- إضافة القيمة المؤسسية

training@mercury-training.com
www.mercury-training.com