MERCURY

التفاوض في المشتريات المتقدم وإستراتيجيات الشراء

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

MERCURY

التفاوض في المشتريات المتقدم وإستراتيجيات الشراء

مقدمة

تقدم دورة التفاوض في المشتريات المتقدم وإستراتيجيات الشراء، إطارًا علميًا وعمليًا لفهم اليات التفاوض الاحترافي داخل سلاسل الإمداد المعاصرة. تهدف الدورة إلى تطوير قدرات المشاركين في تحسين نتائج التفاوض وضمان تحقيق أفضل القيم الشرائية. كما تركز على بناء استراتيجيات شراء متقدمة تعزز الكفاءة وتدعم استمرارية التوريد بأعلى جودة. تشمل الدورة تحليل ممارسات الموردين وتقييم المخاطر المرتبطة بعمليات الشراء. وتوفر نظرة معمقة لأفضل الأساليب المستخدمة عالميًا في إدارة العقود والتعاون التوريدي. وتعد نقلة نوعية للمختصين الذين يسعون لتعزيز مهارات التفاوض الاستراتيجي ورفع فعالية القرارات الشرائية.

الفئات المستهدفة

تستهدف دورة التفاوض في المشتريات المتقدم وإستراتيجيات الشراء، الفئات والمحترفين الذين يسعون للاكتساب المعرفة والمهارات:

- موظفو المشتريات الراغبون في تطوير مهارات التفاوض المتقدم.
- مسؤولو التوريد وإدارة العقود في المؤسسات الحكومية والخاصة.
- المتخصصون في سلسلة الإمداد وإدارة الموردين.
- قادة الفرق الذين يتعاملون مع عمليات شراء معقدة.
- العاملون في بيئات تتطلب تحسين الكفاءة الشرائية.
- المهنيون الذين يرغبون في فهم استراتيجيات الشراء الاحترافية.

أهداف الدورة التدريبية

في نهاية هذا البرنامج التدريبي في التفاوض في المشتريات المتقدم وإستراتيجيات الشراء، سيكون المشاركون قادرين على:

- فهم أساليب التفاوض المتقدم في المشتريات وتحليلها بطرق احترافية.
- تطبيق استراتيجيات الشراء الفعالة ضمن بيئات العمل الديناميكية.
- تعزيز القدرة على إدارة الموردين وتحسين أداء العلاقات التعاقدية.
- تطوير مهارة تحليل العروض وتحديد الخيارات المناسبة بدقة.
- بناء خطط تفاوض قائمة على دراسة السوق وتقييم المخاطر.
- تعزيز مهارات اتخاذ القرار وفق بيانات شرائية مدروسة.
- اكتساب مهارات صياغة اتفاقيات شرائية محكمة ومرنة.
- تحسين التواصل التفاوضي بما يخدم الأهداف التشغيلية والاستراتيجية.
- استخدام تقنيات التنبؤ الشرائي لدعم عملية التفاوض.
- رفع كفاءة التعامل مع الموردين في الحالات التنافسية والمعقدة.

الكفاءات المستهدفة

سيكتسب المشاركون الكفاءات التالية من خلال برنامج التفاوض في المشتريات المتقدم وإستراتيجيات الشراء:

- كفاءة تحليل البيانات الشرائية لاتخاذ قرارات تفاوضية أقوى.
- القدرة على إعداد استراتيجيات شراء ترتكز على رؤية طويلة المدى.
- مهارة تقييم الموردين وإدارة الأداء التعاقدي بكفاءة.
- الاحتراف في التعامل مع مواقف التفاوض الصعبة.
- فهم أساليب تقليل التكاليف وزيادة القيمة دون التأثير على الجودة.
- تعزيز مهارات الاتصال والإقناع أثناء التفاوض.
- القدرة على تصميم سيناريوهات تفاوض واقعية وفعّالة.
- كفاءة تحليل المخاطر الشرائية ودمجها في عملية صنع القرار.

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

- مهارة إدارة التفاوض الجماعي والتفاعلي.

دراسة سيناريوهات

في تدريب التفاوض في المشتريات المتقدم واستراتيجيات الشراء، سيطور المشاركون قدراتهم من خلال دراسة السيناريوهات التالية:

- حول تفاوض على عقد طويل الأجل مع مورد رئيسي لتقليل المخاطر.
- مقارنة عروض متعددة وحساب تأثيرها على الميزانية.
- تعامل مع مورد غير ملتزم بالشروط التعاقدية.
- وضع خطة تفاوض قائمة على تحليل السوق والمنافسين.
- إعادة التفاوض بعد تغير الأسعار العالمية.

محتوى الدورة التدريبية

الوحدة الأولى: أساسيات التفاوض المتقدم في المشتريات

- مبادئ التفاوض الاحترافي في بيئات الشراء المعقدة.
- تحليل العلاقة بين التفاوض وإدارة سلسلة الإمداد.
- أدوات تقييم موقف التفاوض قبل البدء الفعلي.
- منهجيات إعداد ملف تفاوض شامل يدعم القرار.
- دراسة العوامل المؤثرة في سلوك الموردين أثناء التفاوض.
- تحديد مصادر القوة والضعف في العملية التفاوضية.
- استخدام البيانات الشرائية في تحسين استراتيجية التفاوض.
- تصميم خطط بديلة لضمان الحصول على أفضل الشروط.

الوحدة الثانية: استراتيجيات الشراء الحديثة

- مبادئ تطوير استراتيجية شراء متكاملة.
- تحليل احتياجات المؤسسة وربطها بخطط التوريد.
- الأساليب المتقدمة لاختيار الموردين.
- استراتيجيات تحسين القيمة الشرائية باستخدام أدوات تحليل التكلفة.
- النماذج الحديثة في إدارة العروض وتقييمها.
- التخطيط طويل المدى في المشتريات لضمان استمرارية الإمداد.
- بناء سياسات شراء مرنة تتوافق مع التغيرات الاقتصادية.
- تقنيات الابتكار في الشراء لتعزيز التنافسية.

الوحدة الثالثة: إدارة الموردين والتفاوض على العقود

- منهجيات تقييم الموردين بشكل احترافي.
- أساليب إدارة الأداء التعاقدي وتحسين نتائج الشراء.
- تصميم اتفاقيات توريد قائمة على تحقيق القيمة.
- تقنيات معالجة مشكلات الموردين خلال دورة الشراء.
- بناء علاقات شراكة استراتيجية طويلة المدى.
- إدارة المخاطر التعاقدية وربطها بعمليات التفاوض.
- مراجعة بنود العقود وإعادة التفاوض عند الحاجة.
- تطبيق أفضل الممارسات العالمية في إدارة الموردين.

الوحدة الرابعة: أدوات التحليل في التفاوض وإدارة التكلفة

- تحليل تكاليف الشراء واستخدام بيانات الأسعار.
- تقييم بدائل التوريد وفق المعايير المالية والفنية.
- أدوات التنبؤ الشرائي وتوظيفها في التفاوض.

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

- تحليل سلسلة القيمة لاختيار أفضل الموردين.
- تقييم المخاطر المرتبطة بقرارات الشراء.
- استخدام النماذج الرقمية في مقارنة العروض.
- إعداد تقارير تحليل تفاوض احترافية.
- تطوير آليات متابعة الأداء بعد التفاوض.

الوحدة الخامسة: مهارات التفاوض العملي والتطبيقات المتقدمة

- إدارة جلسات التفاوض متعددة الأطراف.
- التعامل مع المواقف الصعبة أثناء التفاوض.
- مهارات الإقناع في بيئات الضغط المرتفع.
- بناء سيناريوهات تفاوض واقعية.
- استخدام لغة الجسد في دعم العملية التفاوضية.
- معالجة الاعتراضات الشرائية بطرق احترافية.
- تقنيات الوصول إلى اتفاق متوازن للطرفين.
- تقييم نتائج التفاوض وتطوير خطط التحسين.

خلاصة وتوصيات الدورة التدريبية

تعزز الدورة قدرة المشاركين على تطوير استراتيجيات تفاوض شرائية عميقة وفعالة تدعم أهداف المؤسسة. وتوصي بتطبيق الأساليب المتقدمة المكتسبة لضمان تحسين القيمة الشرائية وتحقيق نتائج تفاوضية مستدامة.