



دورة:
اختيار الموردين والتفاوض الشرائي

10 - 14 نوفمبر 2025
برشلونة (اسبانيا)
grupotel gran via 678

اختيار الموردين والتفاوض الشرائي

رمز الدورة: ST518 تاريخ الإنعقاد: 10 - 14 نوفمبر 2025 دولة الإنعقاد: برشلونة (إسبانيا) - 678 via gran grupotel رسوم الاشتراك: 5500 Euro

مقدمة:

تهدف هذه الدورة التدريبية إلى زيادة القيمة من المشتريات من خلال الجمع بين التقنيات التقليدية والأدوات والتقنيات والأساليب الحديثة، مع المعرفة العملية اللازمة بكيفية استخدام هذه الأدوات، والذي يتم استخدامه الآن من قبل شركات من الطراز العالمي. توضح هذه الدورة كيفية العمل على زيادة القيمة من المشتريات من خلال دمج مصادر الموردين وإدارة الموردين وتطوير الموردين وإدارة علاقات الموردين، وأيضاً يمكن للإدارة الفعالة للمشتريات وسلسلة التوريد أن تخلق ربحاً اقتصادياً لسلسلة التوريد ذات المستوى العالمي.

أهداف البرنامج:

سيكون المشاركون في نهاية البرنامج التدريبي قادرين على:

- التعرف على أسس التميز في إدارة المشتريات في مجالات تحديد الجودة والكمية والسعر ومصدر التوريد المناسب للشراء.
- تطوير وتنمية مهارات والقدرات في إدارة المشتريات في مجال إعداد وإدارة عقود الشراء والتوريد.
- اكتساب المهارات والقدرات في إدارة المشتريات في مجال التفاوض الشرائي مع الموردين لإختيار أفضلهم.

الجمهور المستهدف:

- مديرو المشتريات وكبير المشتريين.
- مسؤولو إدارة المشتريات.
- المسؤول عن تحديد الجودة.
- موظفو إدارة المشتريات.
- موظفو الاقسام والإدارات الأخرى المرتبطة بإدارة المشتريات.
- موظفو التوريد والمشتريات والتخزين.
- الموظفون المشاركون في أنشطة الشراء.
- الاشخاص الذين يتعاملون مع المقاولين والموردين.
- كل من يرغب بتطوير مهاراته وخبراته ويرى الحاجة الى هذه الدورة.

المحاور العامة:

اليوم الأول:

- تحديد الجودة المناسبة في قرار الشراء:

- المقصود بالجودة المناسبة.
- المسؤول عن تحديد الجودة المناسبة.
- طرق تحديد توصيف الجودة.

- تحديد الكمية المناسبة في قرار الشراء:

- العوامل المؤثرة في تحديد الكمية المناسبة للشراء.
- كيفية تحديد الكمية الإقتصادية للشراء.

اليوم الثاني:

- تحديد السعر المناسب في قرار الشراء:

- المقصود بالسعر المناسب للشراء.
- الاعتبارات المؤثرة في تحديد السعر المناسب للشراء.
- المصادر الأساسية للحصول على المعلومات السعريّة.

- تحديد الوقت المناسب في قرار الشراء:

- العوامل المؤثرة في تحديد الوقت المناسب للشراء.
- السياسات البديلة في مجال الوقت المناسب للشراء.

اليوم الثالث:

- تحديد مصدر التوريد المناسب في قرار الشراء:

- المقصود بمصدر التوريد المناسب للشراء.

- المسؤول عن إختيار مصادر الشراء.
- مصادر المعلومات عن الموردين.
- سياسات مصدر التوريد المناسب.

اليوم الرابع:

- التميز في إعداد وإدارة عطاءات وعقود الشراء والتوريد:

- مفاهيم أساسية عن إعداد وإدارة العطاءات وعقود الشراء والتوريد.
- الإجراءات التمهيدية للشراء بالمناقصات.
- كيفية التقدم إلى المناقصات.
- مرفقات المظاريف والفحص الفني.
- تحليل ودراسة العطاءات.
- إبرام وتنفيذ وإنهاء عقد التوريد.

اليوم الخامس:

- التميز في التفاوض الشرائي:

- طبيعة وخصائص ممارسة التفاوض في وظيفة الشراء.
- تطبيق عملية التفاوض في توفير إحتياجات المنظمة.
- إستراتيجيات التفاوض في وظيفة الشراء.