Global Horizon
TRAINING CENTER

دورة:

التميز في المشتريات والعطاءات

4 - 8 أغسطس 2025

باريس (فرنسا)

التميز في المشتريات والعطاءات

رمز الدورة: ST503 تاريخ الإنعقاد: 4 - 8 أغسطس 2025 دولة الإنعقاد: باريس (فرنسا) - رسوم الإشتراك: 5500 Euro

مقدمة:

إن من أهم الإدارات بالمنظمة إدارة المشتريات، ولقد ازادت هذه الاهمية وتعاظم دورها مع ارتفاع تكلفة المدخلات من خامات ومستلزمات وأدوات وأجهزة وإزدياد نسبتها من التكلفة الكلية لإنتاج المنتج أو تقديم الخدمة بما يتطلب تميزاً في إدارة المشتريات وبصفة خاصة في إعداد وإدارة عقود الشراء والتوريد ومهارات التفاوض الشرائي مع الموردين للمفاضلة بينهم لإختيار أفضلهم.

أهداف البرنامج:

سيكون المشاركون في نهاية البرنامج التدريبي قادرين على:

- التعرف على أحدث المفاهيم للتخطيط الاستراتيجي للشراء.
- تنمية المهارة في عمليات الشراء المحلي والدولي.
- اكتساب مهارات التفاوض الفعال.
- تنمية القدرة على اختيار اسلوب الشراء المناسب.
- إتمام المراسلات التجارية والتعاقد.
- إختيار الموردين الكفوئين.

الجمهور المستهدف:

- مديرو المشتريات وكبير المشترين.
- مسؤولو إدارة المشتريات.
- موظفو إدارة المشتريات.
- موظفو الأقسام والإدارات الأخرى المرتبطة بادارة المشتريات.
- موظفو التوريد والمشتريات والتخزين.
- الموظفون المشاركون في أنشطة الشراء.
- الأشخاص الذين يتعاملون مع المقاولين والموردين.

- كل من يرغب بتطوير مهاراته وخبراته ويرى الحاجة الى هذه الدورة.

المحاور العامة:

اليوم الأول:

- مفهوم إدارة الشراء:

- مفهوم التخطيط الشراء الاستراتيجي واهميته والخطوات المطلوبة.
- المشكلات التي تواجه عملية الشراء ودور إدارة المشتريات في توصيف الجودة.
- أنواع عقود الشراء وكيفية الاختيار بينها.
- تحديد موقع المواد المشتراة في سلم الاهمية " Positioning-Supply " .
- المشاكل العلمية والعملية لعملية الشراء و تحليل Bareto للمواد المشتراة.
- لائحة المشتريات الداخلية والخارجية اهميتها - اقسامها الرئيسية - تبسيطها - مشكلاتها.

اليوم الثاني:

- طرق الشراء المحلية والدولية:

- طرق الشراء الرئيسية ومناقشة جدوى كل منها:
  - المناقصة المحدودة - المناقصة العامة - الممارسة - الامر المباشر- المفاوضات.
- أساليب وسياسة الشراء : "الجودة - الكمية - الوقت - السعر".
- مشكلات العروض المحلية والعطاءات الدولية في الاستيراد.
- اجراءات الشراء المحلي والخارجي والدورات المستندية وسجلات الموردين ومتابعة الطلبيات ومراقبة الاعتمادات المستندية ومتابعة خطة المشتريات المحلية والخارجية.
- المصطلحات والمفاهيم المستخدمة في الشراء الدولي.
- إجراءات الشراء الدولي - التفاوض في مجال الشراء الدولي - طرق الدفع في الشراء الدولي.
- خدمات الشراء الدولي النقل - التأمين - التخليص الجمركي .
- التشريعات واللوائح المنظمة للشراء المحلي والدولي.

اليوم الثالث:

- التعامل مع الموردين:

- فن التعامل مع الموردين.
- كيفية تحليل تكاليف المورد للحصول على السعر المناسب.
- تقييم الموردين وأساليب تنمية العلاقة معهم.
- كيف يمكن للمشتري أن يؤثر على المورد ليلبي احتياجاتك.
- كيف تختار المورد المناسب ؟ وتأثير الاختيار على نجاح عملية الشراء.
- مهارات التفاوض مع الموردين وكيفية تنمية مورديك.
- مؤشرات ومعايير المورد الكفؤ.

اليوم الرابع:

- أساليب وإجراءات الشراء:

- تخطيط المشتريات - تخطيط الاحتياجات من المواد MRP - دراسة وتحليل العطاءات.
- تحديد الكمية الاقتصادية للشراء باستخدام النموذج التقليدي.
- كيف تحدد الكمية الاقتصادية عندما يعرض المورد خصماً؟
- كيف تحدد الكمية الاقتصادية في حال ارتفاع متوقع بالسعر؟ وعدم ارتفاع متوقع بالسعر؟
- كيف تحدد الكمية الاقتصادية في حال ثبات الطلب ؟ وفي حالة الأصناف القابلة للتلف؟
- معالجة طلبات الشراء العاجل : أساليب تقليل الشراء العاجل - أسباب الشراء العاجل - القضاء على الشراء العاجل.

اليوم الخامس:

تخطيط وتنظيم أعمال إدارة المشتريات:

- التنظيم الإداري وموقع المشتريات وتقسيماتها الإدارية.
- مسؤوليات الوحدات التنظيمية المختلفة للمشتريات وعلاقتها بالأقسام الاخرى والجهات ذات العلاقة.
- المهارات السلوكية للعاملين في المشتريات.
- إدارة المخاطر لضمان توفير الاحتياجات.

- قياس مدى التقدم في الاداء.
- التبعية التنظيمية لإدارة الشراء.
- تنظيم إدارة الشراء لخدمة الجودة الشاملة.
- معالجة الصراعات التي تنشاء بين إدارة الشراء والإدارات الاخرى.