



**دورة:**  
**عمليات الدعم وإدارة سلسلة التوريد**

**6 - 10 يوليو 2026**  
**روما (أيطاليا)**

## عمليات الدعم وإدارة سلسلة التوريد

رمز الدورة: ST12502 تاريخ الإنعقاد: 6 - 10 يوليو 2026 دولة الإنعقاد: روما (إيطاليا) - رسوم الإشتراك: Euro 6050

### المقدمة:

يُعبّر عن عمليات الدعم وإدارة سلسلة التوريد من خلال إدارة اللوجستيات وسلسلة التوريد حيث تلعب دوراً حيوياً في إدارة العمليات اليومية الجارية في الجيوش العالمية والمنظمات المختلفة. وإدارة النقل والإمداد وسلسلة التوريد هي عمليات تسعى لإيجاد أنظمة فعالة لتدفق المواد والمعلومات والتنسيق بين مجموعة الأنشطة التي تتضمن التخطيط والحصول على الاحتياجات من المواد من خلال دور المشتريات استراتيجياً في التنظيم والتوجيه والمتابعة المرتبطة بتدفق المواد وتوزيعها من خلال إدارة الحركة في تنظيم خدمات النقل، والسياسات اللوجيستية في إدارة المخزون، والرقابة على عناصره، ودور نظم المعلومات في الإدارة اللوجيستية، واستخدام نظم الكمبيوتر في الشراء وتسجيل ومتابعة المخزون.

### أهداف البرنامج:

- التعرف على المفهوم التطبيقي لإدارة سلسلة التوريد الفعال.
- تعريف المشاركين بأهمية عمليات الدعم والإمداد ودورها في تحقيق أهداف المنظمة.
- التعرف على العلاقة بين مفهومي الإمداد واللوجستية.
- تعريف المشاركين بأهمية الدعم اللوجستي والاستراتيجيات المتبعة.
- تعريف المشاركين بدور وأهمية الإمداد والتزويد وانعكاس ذلك على ربحية المنظمة.
- التعرف بالمفهوم التطبيقي لعملية الإمداد الإلكتروني.
- تعزيز المفهوم التطبيقي لدى المشاركين بفوائد ومبادئ سلسلة الإمداد.
- بيان دور العملية الشرائية من منظور تطبيقي ضمن إدارة الإمداد والتزويد.
- تعريف المشاركين بأهمية ودور التخزين كمحطة أساسية ضمن سلسلة التوريد لضمان تدفق المواد والمساهمة بالعائد وارتباطها بعمليات الدعم.
- تعزيز قدرات ومهارات المشاركين بتطبيق مفاهيم التسويق والبيع كنتيجة لعملية التزويد والإمداد ضمن سلسلة التوريد.

### الكفاءات المستهدفة:

- القدرة على فهم مفهوم عمليات الدعم وإدارة سلسلة التوريد.
- القدرة على تحليل وتصميم إستراتيجيات إدارة سلسلة التوريد.
- القدرة على تطبيق أدوات إدارة سلسلة التوريد في العمليات اليومية للشركة.
- القدرة على تنظيم العمليات المختلفة في سلسلة التوريد.
- القدرة على إدارة العلاقات مع الموردين والعملاء بكفاءة.

## الجمهور المستهدف:

- المدراء والمشرّفون في مجالات الأعمال والتجارة.
- الموظفون العاملون في مجال اللوجستيات وسلسلة التوريد.
- الأفراد الراغبون في فهم أساسيات إدارة سلسلة التوريد.
- الأشخاص الراغبون في تحسين عمليات الدعم والعمليات التشغيلية في المؤسسات.
- المهتمون بتطوير مهاراتهم ومعرفتهم في إدارة المخزون والتوريد والتوزيع.

## المحاور العامة:

### اليوم الأول: إدارة سلسلة التوريد الفعال

- مفهوم ادارة سلسلة التوريد.
- مفهوم اللوجستية والإمداد.
- اتجاهات العملية اللوجستية.
- الدعم اللوجستي وأشكاله.
- الاتجاهات الاستراتيجية للإمداد اللوجستي و عمليات الدعم.
- مثلث استراتيجيات الامداد اللوجستي.

### اليوم الثاني: سلسلة التوريد والإمداد

- مفهوم سلسلة التوريد والإمداد.
- مفهوم عمليات الدعم.
- ادارة سلسلة الامداد.
- الفرق بين سلسلة الامداد واللوجستية.
- فوائد سلسلة التوريد.
- مبادئ سلسلة التوريد.
- عناصر سلسلة التوريد.

### اليوم الثالث: الشراء كمحطة اولى في ادارة الامداد والتموين

- مفهوم وظيفة الشراء.
- اهداف العملية الشرائية.

- مسؤوليات ادارة الشراء.
- التخطيط للشراء ووضع الموازنة التقديرية.
- الاجراءات التطبيقية لممارسة مراحل العملية الشرائية.
- التفاوض الشرائي وإبرام عقود الشراء.
- تقييم الموردين.
- تقييم اداء وظيفه الشراء.

### **اليوم الرابع: دور الوظيفة التخزينية في ادارة الامداد والتموين**

- مفهوم الوظيفة التخزينية وأهميتها.
- واجبات ومهام امين المخازن.
- القرارات الاستراتيجية للتخزين.
- الرقابة على المخزون.
- الاجراءات التطبيقية لمراحل التخزين.
- المخزون الراكد اسبابه وطرق التخلص منه.

### **اليوم الخامس: التسويق والبيع كحقله اساسية ضمن سلسلة الامداد**

- مفهوم وفلسفة التسويق من منظور معاصر.
- اهداف التسويق.
- عناصر التسويق.
- الفرق بين البيع والتسويق.
- مفهوم عملية البيع وأهدافها.
- العميل جوهر عملية التسويق والبيع.
- ادارة علاقة العملاء.

### **استقصاءات وحالات عملية**

- مناقشة مراحل سلسلة التوريد والإجراءات اللازمة بكل مرحلة بدءاً المورد وحتى تصل للعميل.
- حالات تطبيقية على ممارسة الشراء حول اجراءات العمل بكل مرحلة.
- حالات تطبيقية على عملية التخزين وكيفية التعامل مع المواد بكافة المراحل.
- حالة تسويقية من خلال لعب الادوار للمشاركين.

- حالات متنوعة حول:
- كيفية تحديد المخزون الراكد وطرق التخلص منه.
- حالة تطبيقية لعملية التفاوض من وجهتي نظر البائع والمشتري من خلال لعب الادوار.
- تطبيق عملي لعملية جرد المخزون.