



دورة:
التميز في إدارة المشتريات

31 مايو - 11 يونيو 2027
باكو

التميز في إدارة المشتريات

رمز الدورة: ST13131 تاريخ الإنعقاد: 31 مايو - 11 يونيو 2027 دولة الإنعقاد: باكو - رسوم الإشتراك: Euro 9450

المقدمة:

تمثل إدارة المشتريات أحد العناصر الأساسية لضمان استمرارية العمليات بكفاءة وتحقيق الأهداف الإستراتيجية للمؤسسة. ومع تنامي التحديات المرتبطة بسلاسل التوريد والتكاليف، تزداد أهمية تعزيز ممارسات الشراء من خلال التخطيط، والرقابة، وبناء علاقات قوية مع الموردين، وضمان الامتثال التشريعي. هذا البرنامج مصمم لتطوير الكفاءات المهنية اللازمة لإدارة المشتريات بكفاءة واحترافية.

أهداف البرنامج:

- تعريف المشاركين بمفاهيم وأسس إدارة المشتريات.
- تعزيز مهارات التحليل والتخطيط في عمليات الشراء.
- تطوير مهارات التفاوض واختيار الموردين.
- الإلمام بالمتطلبات القانونية للعقود الشرائية.
- تمكين المشاركين من قياس أداء المشتريات وتحقيق وفورات مستدامة.
- تطبيق أدوات التحسين المستمر في منظومة المشتريات.

الفئات المستهدفة:

- مسؤولو وموظفو المشتريات والعقود.
- العاملون في المخازن واللوجستيات.
- مسؤولو التخطيط المالي والمتابعة.
- مسؤولو سلسلة التوريد والتوريد الاستراتيجي.
- مدراء الإدارات الداعمة ذات العلاقة بالمشتريات.

المحاور التدريبية:

الأسبوع الأول: الأسس والممارسات التشغيلية

اليوم الأول: مقدمة في إدارة المشتريات

- دور المشتريات في دورة الأعمال.
- الفرق بين المشتريات والمناقصات.
- نماذج تنظيمية للمشتريات مركزية، لا مركزية، هجينة.

اليوم الثاني: تحليل الاحتياجات الشرائية

- أساليب تحديد الاحتياجات.
- استخدام البيانات والتنبؤ في إعداد الخطط الشرائية.
- الربط بين خطط الشراء والخطط المالية.

اليوم الثالث: إجراءات الشراء وأنواع العقود

- دورة حياة المشتريات.
- نماذج العقود المستخدمة في المشتريات.
- شراء السلع مقابل شراء الخدمات.

اليوم الرابع: إعداد وثائق طلبات العروض

- إعداد RFP ,RFQ ,RFI.
- نماذج وشروط المناقصات.
- التوافق مع الأنظمة المحلية والدولية.

اليوم الخامس: استلام وتحليل العروض

- تقييم العروض الفنية والمالية.
- تحليل التكلفة الكلية TCO.
- إعداد تقارير التوصية بالترسية.

الأسبوع الثاني: التفاوض، التعاقد، التحسين والتقييم

اليوم السادس: مهارات التفاوض مع الموردين

- مبادئ وتقنيات التفاوض.
- التفاوض على السعر والشروط.
- بناء علاقات تفاوضية رابحة.

اليوم السابع: اختيار وتقييم الموردين

- تطوير معايير اختيار الموردين.
- نظام تقييم الأداء الدوري للموردين.
- استبعاد الموردين منخفضي الأداء.

اليوم الثامن: إدارة العقود الشرائية

- عناصر العقود التجارية.
- الالتزامات القانونية.
- معالجة التأخير والمشكلات التعاقدية.

اليوم التاسع: إدارة الأداء في المشتريات

- المشتريات في الرئيسية KPIs
- بطاقات قياس الأداء المتوازن.
- أدوات التحليل والمتابعة.

اليوم العاشر: استراتيجيات التحسين المستمر

- تطبيق مبادئ الجودة الشاملة في المشتريات.
- استخدام التحول الرقمي في تحسين المشتريات.
- إعداد خطط التحسين المستقبلي ومشاركة الدروس المستفادة.