



جدول الدورات المعتمدة





إدارة المشتريات وأساليب تقليل التكلفة

لمحة عامة

- لا يوجد أدنى شك أن إدارة قسم المشتريات في القرن الحادي والعشرين ليست مهمة سهلة على الإطلاق ، فالالاقتصاد العالمي اليوم يجعل عملية الشراء أكثر وأكثر تعقيداً.
- سنبحث في هذه الدورة كيفية إدارة الموردين من مختلف الشركات والمؤسسات التي تبعد آلاف وآلاف الكيلومترات عن مصنعك ، وفي الوقت نفسه توفير التكاليف وليس فقط مبلغاً بسيطاً من المال ، وسنرى كيف أن إدارة المشتريات تتناسب مع الوظيفة الكلية لعمليات سلسلة التوريد ، وستغطي الدورة أيضاً كيفية إدارة قسم المشتريات بشكل صحيح لتحقيق جميع مؤشرات الأداء الرئيسية الخاصة به.

المنهجية

- تستخدم هذه الدورة مزيجاً من أدوات التعليم التفاعلية مثل مناقشات الطاولة المستديرة وتمارين لعب الأدوار ودراسات الحالات والتمارين الفردية والجماعية.

أهداف الدورة

سيتمكن المشاركون في نهاية الدورة من:

- تحديد الدور الاستراتيجي لقسم المشتريات
- القيام بتقييم دقيق للموردين
- وضع استراتيجيات تفاوض فعالة مع جميع الموردين
- تحديد أهمية تحليل القيمة الشرائية
- تقييم أداء قسم المشتريات باستخدام مؤشرات الأداء الرئيسية المناسبة (KPIs)
- تحسين كفاءة قسم المشتريات

الفئات المستهدفة

- الأفراد العاملون بوظيفة مسؤول مشتريات أول ومشرف مشتريات ومدراء المشتريات والمدراء الآخرين الذين يحتاجون إلى فهم إدارة المشتريات.



محاورة الدورة

- الإدارة الاستراتيجية للمشتريات
- تحليل قيمة السلعة
- إدارة القسم
- التفاوض
- أخلاقيات الشراء
- تقييم الموردين

الوظيفة الاستراتيجية لقسم المشتريات

- حلقة الوصل بين وظيفة قسم المشتريات مع استراتيجية المؤسسة
- وضع رسالة قسم المشتريات
- مطابقة رسالة قسم المشتريات مع رسالة المؤسسة
- كتابة أهداف قسم المشتريات
- موازنة الجودة والخدمة والسعر
- أمور يجب على قسم المشتريات أن يسعى إليها
- مدير المشتريات التقليدي
- مدير المشتريات الاستراتيجي

تقييم الموردين والتفاوض الشرائي

- التفاوض الشرائي مع الموردين
- السلطة في التفاوض
- التخطيط للتفاوض
- نقاط القوة الثلاثة عشرة في التفاوض
- الوصول إلى الاتفاقيات المناسبة مع الموردين
- العوامل المستخدمة لتقييم الأداء الكلي للموردين
- طرق تعزيز العلاقات مع المورد الجيد
- الموردون كشركاء جيدين
- اختيار الموردين المناسبين

تحليل القيمة

- الأسئلة الاستراتيجية الرئيسية الستة عشر
- تطبيق الأسئلة الاستراتيجية الستة عشر
- كيف يمكن لهذه الأسئلة الستة عشر تقليل التكلفة الإجمالية
- تحسين إنتاجية قسم المشتريات
- كيف يمكن لمدير المشتريات إضافة قيمة
- مدير المشتريات في القرن الحادي والعشرين
- من إدارة الأوراق إلى التفكير الاستراتيجي



إدارة وتقييم أداء القسم

- المركزية مقابل اللامركزية
- أسباب تدعو إلى تقييم أداء القسم
- إدارة المشتريين الآخرين
- الإدارة بالأهداف
- التطوير المستمر للمشتريين
- مؤشرات الأداء الرئيسية (KPIs) لقسم المشتريات
- اختيار مؤشرات الأداء الرئيسية المناسبة لقسم المشتريات
- العدد الصحيح لمؤشرات الأداء الرئيسية للقسم

تحسين كفاءة قسم المشتريات

- تقييم الخدمة للمستخدمين النهائيين
- إجراء الاستطلاعات المناسبة
- التواصل بشكل أفضل مع المستخدمين النهائيين
- السلوك الأخلاقي عند التعامل مع الموردين
- السلوك الأخلاقي عند التعامل مع المستخدمين النهائيين
- السلوك الأخلاقي للموظفين داخل القسم
- سياسات وإجراءات قسم المشتريات
- تدريب الموظفين



جدول الدورات المعتمدة

