



جدول الدورات المعتمدة





التميز في المشتريات وإدارة الالتزامات التعاقدية والتعويضات

مقدمة:

- سوف تلقي هذه الدورة الضوء على عدة مجالات مهمة لمسؤولية إدارة المشتريات والتعاقد : أولاً ، القضية الرئيسية لإدارة أداء المشتريات والموردين - عملية القياس مقابل التسليمات أو مؤشرات الأداء الرئيسية من أجل تحقيق أهداف الشراء . ثانيًا ، المجالات المعقدة للتفاوض بشأن العقود وصياغة العقود - وهما موضوعان غالبًا ما يسيران جنبًا إلى جنب. ثالثًا ، الأسئلة حول ما يحدث عندما تسوء الأمور ، مما يؤدي إلى مطالبات بالتعويض ، والتعويضات ، والإنهاء المبكر ، فضلًا عن النزاعات التي قد تتبع ذلك.

اهداف الدورة:

سيتمكن المشاركون بع نهاية الدورة من:

- عند الانتهاء من هذه الدورة ، سوف اتقان:
- اختيارات طرق الشراء المتاحة في حالة معينة.
- كيفية إجراء تقييم للعروض المقدمة من الموردين بطريقة عادلة وشفافة.
- مهارات التفاوض العملي.
- القضايا الرئيسية حول الاستدامة في الشراء.
- القيمة التي يمكن أن تحققها المشتريات في تقديم إستراتيجية الشركة.
- كيفية هيكله وظيفة المشتريات لإحداث فرق كبير داخل المؤسسات.
- المهارات المطلوبة في أنشطة المشتريات الهامة ، مثل تحليل سلسلة القيمة وإدارة محفظة المشتريات.
- تقنيات قياس أداء فريق المشتريات.
- كيفية إنشاء وإدارة العلاقة مع الموردين بموجب اتفاقية قابلة للتنفيذ قانونيًا.
- الأسعار والتكاليف التي تقوم عليها الأسعار ونماذج التسعير المختلفة التي يستخدمها الموردين.
- ضمان العقد ، بما في ذلك السندات والضمانات.
- إدارة العقود بشكل ديناميكي ، بما في ذلك تغيير الاتفاقيات وإنشاء وثائق العقود المناسبة.
- مراجعة استراتيجيات التوريد الحرجة
- إدارة تأهيل الموردين ومتابعة امتثال الموردين للعقود



الفئات المستهدفة:

- تستهدف هذه الدورة التدريبية مدراء وموظفي أقسام المشتريات وجميع الموظفين المسؤولين عن إدارة عمليات سلاسل الشراء والتوريد
- أخصائيو الشراء وسلسلة التوريد العاملين في إدارة التوريد والمسؤولون عن العلاقات مع الموردين بالإضافة إلى الموظفين المشاركين في عملية الشراء
- جميع العاملين في أي جانب من جوانب تنفيذ وإدارة العقود ؛ العاملين في أي مرحلة من مراحل إعداد العقود واختيار الموردين وإدارة المشتريات

محتوى البرنامج:

إدارة الشراء الفعال:

- مفهوم إدارة الشراء
- الاختصاصات والمسؤوليات لمسؤولي المشتريات
- المهارات الفنية لمسؤولي المشتريات
- تخطيط وبرمجة الاحتياجات من المشتريات
- تحديد مصادر الشراء
- سياسات وطرق وأساليب إجراءات الشراء
- السجلات والدورة المستندية للمشتريات
- أسس الشراء الداخلي والخارجي

المشتريات واستراتيجية الأعمال:

- مسار التطوير للمشتريات من المعاملات إلى إدارة سلسلة القيمة
- تنظيم المشتريات وهيكلها ووظائفها
- إدارة مخاطر الشراء
- ما هي المخاطر التي يجب أن تفكر في الشراء؟
- عملية لتحديد وتحليل والاستجابة للمخاطر ذات الأولوية
- مخاطر سلسلة التوريد المهمة - دراسة حالة
- كيفية إدارة المخاطر التي تتحول إلى حقيقة
- المشتريات - قياس الأداء والحوكمة
- فوائد قياس أداء المشتريات
- تقييم فاعلية الشراء وكفاءة الشراء
- مؤشرات الأداء الرئيسية لقياس الأداء
- نظم معلومات المشتريات



تقييم الموردين والتفاوض:

- التفاوض مع الموردين
- السلطة في التفاوض
- التخطيط للتفاوض
- تحقيق الاتفاقات الصحيحة مع الموردين
- العوامل المستخدمة لتقييم الموردين على الأداء الإجمالي
- طرق تعزيز علاقات الموردين الجيدة
- إنشاء الموردين كشركاء جيدين
- اختيار الموردين المناسبين

دعم المشتريات للمنظمة:

- الواجبة بين إدارة سلسلة التوريد والمشتريات
- بدائل شراء تنافسية
- تحديد احتياجات العمل (المدخلات والمخرجات والنتائج)
- تقييم الموردين وعطاءاتهم
- التقييم الفني للعطاءات - التخطيط والتنفيذ
- التقييم التجاري للعطاءات - التخطيط والتنفيذ
- المشتريات المستدامة
- التفاوض بشأن أفضل صفقة
- أدوات وتقنيات التفاوض على العقود
- إدارة إرساء العقد

تحسين كفاءة الشراء:

- الإدارة الداخلية لأصحاب المصلحة
- إجراء المسدوحات الصحيحة لتحسين الأداء
- كفاءة الاتصال الداخلي والخارجي
- السلوك الأخلاقي مع الموردين والمستخدمين النهائيين
- السلوك الأخلاقي داخل القسم
- سياسات وإجراءات الشراء

سلسلة الإمداد و التوريد:

- نظرة عامة على وظائف سلسلة التوريد داخل المنظمة
- القواعد الذهبية لإدارة سلسلة الإمداد و التوريد
- أنواع و نماذج سلسلة التوريد و الإمداد
- سلسلة التوريد العالمية وتكامل العمليات



العلاقات مع الموردين وعلاقات التعاون الاستراتيجي:

- مقدمة لمبادئ إدارة علاقات الموردين
- أهمية العلاقة بين المشتري و المورد
- وضع و تطوير استراتيجية إدارة العلاقات مع الموردين
- التعاون و العمل المشترك
- تحفيز الموردين و التحسين المستمر

عملية التحقق من فعالية الموردين:

- الحكمة في إدارة علاقات الموردين
- مصادر جمع المعلومات
- وضع الموردين
- استبيانات التأهيل
- تقييم مخاطر الموردين
- العلاقات المستدامة مع الموردين

مهارات التفاوض مع الموردين:

- عمليات التفاوض الشرائي
- التفاوض في المشتريات المحلية
- التفاوض في المشتريات الأجنبية
- التفاوض في تعديل الاتفاقيات الشرائية
- الجدوى من عمليات التفاوض الشرائي
- الجوانب الاقتصادية لعملية التفاوض الشرائي
- الصعوبات التي تواجه عملية التفاوض الشرائي

إدارة العلاقة التعاقدية:

- أساسيات قانون العقود
- أنواع العقود
- مخاطر العقد
- إدارة البيانات المالية للعقد
- تحليل التكلفة والسعر
- السندات والضمانات والضمانات
- إدارة المدفوعات
- إدارة المطالبات
- إدارة العقد في عالم ديناميكي
- إدارة الالتزامات التعاقدية والتعويضات
- إدارة اختلافات العقود
- توثيق العقد



جدول الدورات المعتمدة

