



جدول الدورات المعتمدة





المشتري الناجح

لمحة عامة

- ما الذي يجعل المشتري ناجحاً في هذا العصر؟ سنناقش في هذه الدورة كل الأدوات والتقنيات اللازمة لتصبح مشترياً ناجحاً ، ستغطي هذه الدورة أيضاً المبادئ الأساسية لعملية الشراء وكيفية بناء أساس قوي لوظيفة الشراء ، وسيتم مناقشة الشراء الفعال للسلع والخدمات بالتفصيل بالإضافة إلى أحدث ممارسات الشراء ، سنتطرق أيضاً إلى تفاصيل دورة الشراء حتى يصل المنتج النهائي إلى السوق في أسرع وقت ممكن.

المنهجية

- تستخدم هذه الدورة مزيجاً من تقنيات التدريب التفاعلية مثل المناقشات الجماعية وعرض مقاطع فيديو وتمارين الفرق ودراسات الحالة والاستبيانات.

أهداف الدورة

سيتمكن المشاركون في نهاية الدورة من:

- تطبيق الأسس والمبادئ الحديثة لوظيفة الشراء
- تطبيق أفضل الممارسات في استراتيجيات وآليات الشراء
- استخدام كل المهارات المطلوبة للمشتري الفعال
- تحسين كفاءة شراء البضائع والخدمات
- اختيار الموردين بطريقة أفضل
- تحديد متطلبات النقل والتغليف

الفئات المستهدفة

- الموظفون العاملون في قسم المشتريات والمشترون والموظفون العاملون في الأقسام الأخرى الذين يحتاجون إلى فهم وظيفة المشتريات.



محاورة الدورة

- طرق الشراء
- التواصل مع الموردين
- كتابة طلبات الشراء
- الخدمات اللوجستية
- مصادر المواد
- التفاوض

مقدمة عن الشراء

- تعريف الشراء
- خطوات الشراء
- دور وظيفة المشتريات
- المركزية واللامركزية في الشراء

أدوار ومسؤوليات المشتري

- الواجبات المحددة للمشتري
- الوصف الوظيفي الصحيح للمشتري
- مهارات وخصائص المشتري الناجح
- المشتري المماثل مقابل المشتري الاستباقي
- تحديد الصلاحيات
- القيمة المضافة للمشتري

استراتيجيات وأساليب الشراء

- طلبات الشراء التقليدية / الطلبات الشاملة
- الشراء الآجل
- الاستعانة بالمصادر الخارجية
- الشراء بلا تخزين
- الاستئجار
- الشراء الإلكتروني
- تطور استراتيجيات الشراء



عملية الشراء

- طلب المعلومات وقائمة أسعار والعرض
- طلب الشراء
- طلبية الشراء
- التكلفة الكلية للتملك
- الاستعانة بالمصادر المحلية مقابل المصادر العالمية
- اختيار المورد

تحسين دورة التواصل

- التواصل بشكل أفضل مع الموردين
- التواصل بشكل أفضل مع المستخدمين
- التواصل بشكل أفضل داخل قسم الشراء
- تقنيات التحدث
- تقنيات الاستماع الفعال
- السلوك غير اللفظي
- تقليل سوء الفهم خلال دورة الشراء

الشراكة والتفاوض

- الشراكة مع المورد
- متطلبات الشراكة
- بناء علاقات جيدة مع الموردين
- التفاوض مع الموردين
- خصائص المفاوضين
- مبادئ التفاوض
- استراتيجيات التفاوض



جدول الدورات المعتمدة

