BLACKBIRD FOR TRAINING

الإدارة العامة للمشتريات تحليل الموازنات



الإدارة العامة للمشتريات تحليل الموازنات

مقدمة

تستهدف هذه الدورة تدريب المحترفين في مجال المشتريات والمشتريين الكبار داخل المؤسسات على تحسين مهاراتهم في مجال إدارة المشتريات. سيتم استكشاف استراتيجيات المشتريات المتقدمة وتقنيات التفاوض المتطورة، بالإضافة إلى دراسة استمرارية الأعمال والتخطيط للطوارئ في المشتريات، مع تطبيق كل ذلك من خلال محاكاة عملية. تتناول الدورة أهمية إدارة المشتريات بشكل استراتيجي وتستعرض كيفية تحسين فعالية إدارة المشتريات للحد من التكاليف عبر سلسلة الإمدادات.

أهداف الدورة

بنهاية هذه الدورة، سيتقن المشاركون المهارات التالية:

- مراجعة استراتيجيات المشتريات الرئيسية وكيفية تطبيقها في إدارة المشتريات.
- اكتساب مفاهيم تقدير التكلفة المعتمدة على الأنشطة لفهم كيفية تحسين إدارة المشتريات.
- تعلم المهارات اللازمة لبناء علاقات جيدة مع الموردين وتحقيق التعاون المستدام معهم.
- دراسة استمرارية الأعمال و التخطيط للطوارئ في المشتريات لضمان استمرارية عمليات الشراء دون انقطاع.
- تعلم التخطيط للتفاوض الناجح وتحديد العوامل التي تؤثر في العملية التفاوضية.
- تقييم قوة وضعف الموردين باستخدام الأدوات الفعالة في إدارة المشتريات.



محاور الدورة

اليوم الأول: أداء المشتريات

- مقدمة في المشتريات: فهم مساهمة المشتريات في تحسين الأداء المؤسسي.
- سلسلة الإمدادات وأثرها على عمليات الشراء.
- التأثيرات البيئية الخارجية على إدارة المشتريات.
- منظمات المشتريات: تحليل دورها في المؤسسات.
- دورة الشراء: مراحل الشراء من التخطيط إلى التسليم.
- أنظمة الشراء: كيفية تطبيق الأنظمة الحديثة في إدارة المشتريات.
- استراتيجيات التوريد الحاسمة: تحديد المصادر الأساسية.
- عملية تقسيم الفئات: كيفية تقسيم الموردين لتسهيل اتخاذ القرارات.

اليوم الثاني: علاقة الموردين

- تحويل العلاقات مع الموردين: كيفية بناء علاقة مستدامة وفعالة.
- المواصفات وكيفية استخدامها في تحديد احتياجات الشراء.
- التعاون مع المستخدمين النهائيين لضمان تلبية الاحتياجات بشكل دقيق.
- المنهجيات المناسبة للعمل مع الموردين: كيف تختار منهجيات الشراء الفعّالة.
- منهج التكلفة الكلية: كيفية حساب وتقييم تكلفة الموردين على المدى الطويل.
- دور التفاهم في بناء العلاقات مع الموردين.
- تخفيض قاعدة الموردين: تحديد الموردّين الرئيسيين للعمل معهم.

اليوم الثالث: مهارات التفاوض المتقدمة

- تجنب التفاوض التنافسي: استراتيجيات التفاوض الهادئة.
- تطوير مهارات الاستماع الفعّال في التفاوض.
- كيفية التفاوض مع الشخصيات الغاضبة.
- التعامل مع البيع من الباب الخلفي.
- عبارات قوية يستخدمها المشترون في عملية التفاوض.
- فهم قوة المفاوض الآخر وكيفية استغلال نقاط الضغط.
- التفاوض مع أطراف غير موثوقة: التعامل مع المواقف الصعبة.
- استراتيجيات التفاوض وتطبيق التكتيكات المضادة.



اليوم الرابع: تقنيات التواصل الشفهي وغير الشفهي والكتابي

- أساليب الاتصال الفعالة التي تقود إلى عمل أكثر إنتاجية.
- بناء الثقة من خلال التواصل المفتوح.
- فهم أساليب التفاعل بين الأفراد في بيئة العمل.
- التحليل والتعامل مع ردود الفعل والتصورات تجاه التغييرات.

اليوم الخامس: إعداد الميزانية من منظور استراتيجي لإدارة المشتريات

- صياغة استراتيجية الشركة: كيفية تحديد أهداف الشركة باستخدام تحليل SWOT.
- تحويل استراتيجية الشركة إلى خريطة استراتيجية و بطاقة الأداء المتوازن.
- الأهداف الاستراتيجية والتكتيكية: دورها في تحديد أهداف طويلة وقصيرة المدى.
- العلاقة بين الميزانية واستراتيجية الشركة.
- دور لجنة الميزانية في تحسين عمليات الشراء.
- المبادئ الأساسية لبناء الميزانية وإعدادها بشكل متكامل.

لماذا يجب عليك حضور هذه الدورة؟ الايجابيات والسلبيات!

- تحسين مهارات التفاوض المتقدمة وفهم التكتيكات والاستراتيجيات الفعالة للتفاوض مع الموردين.
- تعلم كيفية تطبيق استراتيجيات المشتريات المتقدمة على أرض الواقع وتقليل التكاليف عبر سلسلة الإمدادات.
- تعزيز كفاءة إدارة المشتريات من خلال فهم شامل ل التخطيط للطوارئ و استمرارية الأعمال.
- اكتساب مهارات التخطيط الناجح للتفاوض واستخدامها لتحسين علاقاتك مع الموردين وتحقيق أهدافك الاستراتيجية.
- تعلم كيفية إعداد الميزانية من منظور استراتيجي لضمان تحقيق الأهداف طويلة وقصيرة المدى.

الخاتمة

هذه الدورة هي فرصة مميزة لتطوير مهاراتك في إدارة المشتريات من خلال تعلم استراتيجيات المشتريات المتقدمة، تحليل الميزانية من منظور استراتيجي، والتمكن من تقنيات التفاوض المتقدمة التي تساهم في تعزيز أداء المنظمة وتقليل التكاليف. بالإضافة إلى ذلك، ستحصل على شهادة معتمدة في إدارة المشتريات، مما يزيد من فرصك في تطوير مسيرتك المهنية.

إذا كنت تسعى لتعميق معرفتك في إدارة المشتريات أو تحليل الميزانية وتطبيق هذه المهارات في بيئة العمل، فهذه الدورة هي الخيار المثالي لك.

