BLACKBIRD FOR TRAINING

المهارات الأساسيات لإدارة المشتريات



المهارات الأساسيات لإدارة المشتريات

مقدمة

تعد إدارة المشتريات جزءًا أساسيًا في نجاح أي منظمة، حيث تؤثر بشكل مباشر على سلسلة الإمداد وأداء العمل ككل. تهدف هذه الدورة إلى تحسين مهارات المتخصصين في المشتريات و المشترين الكبار في الشركات من خلال تعلم استراتيجيات المشتريات المتقدمة، تقنيات التفاوض، وكيفية تطبيق التخطيط للتجارة المستدامة و إدارة مخاطر سلسلة الإمداد. يتم مناقشة هذه المواضيع عبر محاكاة عملية لتعزيز الفهم العملي. تتناول الدورة أيضًا الأهمية الاستراتيجية لإدارة المشتريات في أي مؤسسة وكيفية زيادة فعالية قسم المشتريات بهدف تقليل التكاليف عبر سلسلة الإمداد.

أهداف الدورة

بنهاية هذه الدورة، سيكتسب المشاركون المهارات والمعرفة التالية:

- مراجعة استراتيجيات المشتريات الحاسمة: تعلم كيفية تطوير استراتيجيات مشتريات فعّالة تساهم في تحسين سلسلة الإمداد.
- فهم مفهوم التكلفة المبنية على الأنشطة ABC: تعلم كيفية تطبيق التكلفة المبنية على الأنشطة في استراتيجيات المشتريات لتحقيق الكفاءة.
- تحسين المهارات المطلوبة للعلاقات الجيدة مع الموردين: اكتساب استراتيجيات لبناء علاقات قوية ومستدامة مع الموردين.
- دراسة التخطيط لاستمرارية الأعمال وخطط الطوارئ للمشتريات: تعلم كيفية إدارة مخاطر سلسلة الإمداد وتطبيق خطط استمرارية الأعمال لضمان استدامة العمليات.
- تخطيط المفاوضات الناجحة: تعلم كيفية التخطيط بشكل فعال لنجاح عمليات التفاوض.
- تقييم نقاط القوة والضعف لدى الموردين: تطوير المهارات اللازمة لتقييم قدرة الموردين على تلبية احتياجات المؤسسة بشكل فعّال.



محاور الدورة

اليوم الأول: الشراء من حيث الأداء

- مقدمة إلى الشراء وأثره على المؤسسة: كيف يسهم الشراء في تحقيق أهداف المنظمة وتحسين الكفاءة العامة.
- سلسلة الإمداد وتأثيرها: دور الشراء في سلسلة الإمداد العالمية وكيفية تأثيره على الأداء الكلي.
- تأثير البيئة الخارجية على الشراء: فحص العوامل الاقتصادية، الاجتماعية والسياسية التي تؤثر في اتخاذ قرارات الشراء.
- منظمات الشراء: كيفية بناء وتنظيم وحدات الشراء داخل المؤسسة لتحقيق أفضل النتائج.
- دورة المشتريات: شرح شامل لدورة المشتريات في المنظمة من تحديد الاحتياجات إلى التوريد الفعلي.
- أنظمة المشتريات: فهم الأنظمة المستخدمة في إدارة عمليات الشراء.
- استراتيجيات الشراء الحيوية: تعلم كيفية تطوير استراتيجيات الشراء الفعّالة.

اليوم الثاني: العلاقات مع الموردين

- تحويل علاقة المورد: كيف تبني علاقة مستدامة مع الموردين لتحقق أفضل النتائج.
- المواصفات: تحديد الاحتياجات والمواصفات المطلوبة لضمان الجودة العالية.
- التعاون مع المستخدمين النهائيين: تحسين التعاون بين قسم الشراء والأقسام الأخرى.
- معايير تقييم الموردين: وضع معايير تقييم دقيقة للموردين لزيادة كفاءتهم وجودتهم.
- منهجيات اختيار الموردين: استخدام أفضل الممارسات لاختيار الموردين الأنسب.
- النهج الشامل للتكلفة: فحص التكلفة الإجمالية عبر دورة حياة المنتج.
- تعريف مهمة المنظمة في بناء علاقات مع الموردين: توضيح أهداف المؤسسات من تحسين العلاقات مع الموردين.
- أن تكون عميلاً جيدًا: تعلم كيفية التعامل مع الموردين بشكل يسهم في تعزيز العلاقة والتعاون.
- الثقة والمصداقية في التعامل مع الموردين: بناء الثقة والاعتمادية بين المنظمة والموردين.
- تقليص قاعدة الموردين: تعلم كيفية تقليل عدد الموردين دون التأثير على الكفاءة والجودة.



اليوم الثالث: مهارات التفاوض المتقدمة

- تجنب التفاوض العدائي: استراتيجيات لتجنب التصادمات والنزاعات أثناء التفاوض.
- تطوير مهارات الاستماع النشط: فهم كيف يساعد الاستماع الفعّال في نجاح التفاوض.
- التفاوض مع شخص غاضب: استراتيجيات للتعامل مع الأطراف الغاضبة أثناء التفاوض.
- مواجهة البيع من الباب الخلفي: كيف تتعامل مع محاولات البيع غير المباشرة.
- إغلاق الصفقات بشكل فعال: تعلم تقنيات إغلاق الصفقات التي يتم استخدامها مع المشتري.
- فهم قوة المفاوض الآخر: تعلم كيفية تقييم قوة المفاوض الآخر وتحديد نقاط الضغط.
- التفاوض تحت الضغط: استراتيجيات التعامل مع المفاوضات تحت الضغط.
- التفاوض مع طرف غير موثوق: كيفية إدارة المفاوضات مع الأطراف التي قد تكون غير موثوقة.
- تكتيكات التفاوض والإجراءات المضادة: كيفية استخدام تكتيكات فعّالة والتعامل مع التكتيكات المضادة.

اليوم الرابع: مهارات القيادة لفرق الشراء

- تقنيات الاتصال اللفظي وغير اللفظي: تعلم كيفية تحسين مهارات الاتصال لضمان تبادل المعلومات بشكل فعال.
- طرق الاتصال التي تعزز الإنتاجية وتقليل التوتر: استراتيجيات لتحسين بيئة العمل وتقليل الضغط.
- الانفتاح على التفاعل والاتصال لبناء الثقة: أهمية بناء بيئة موثوقة تشجع على التفاعل المفتوح.
- التعامل مع التغيير البشري: كيفية التعامل مع التغيرات داخل فرق العمل وإعداد الأفراد للتكيف مع التغيير.

اليوم الخامس: تعزيز دور المشتريات

- جذب والاحتفاظ بالمواهب في إدارة سلسلة الإمداد: كيفية جذب الموظفين الموهوبين في مجال المشتريات والاحتفاظ بهم.
- قياس أداء الموردين: تعلم كيفية قياس وتقييم أداء الموردين بناءً على المعايير الموضوعية.
- تقييم الموردين: فهم كيفية تصنيف الموردين بناءً على قدرتهم على تلبية احتياجات الشركة.
- تطوير العقود المبنية على الأداء: تعلم كيفية إنشاء عقود تستند إلى الأداء المستدام.
- التخطيط لاستمرارية الأعمال في المشتريات: تعلم كيفية ضمان استمرارية العمل من خلال استراتيجيات إدارة المخاطر في سلسلة الإمداد.
- مفهوم التكلفة المبنية على الأنشطة: كيفية استخدام التكلفة المبنية على الأنشطة في عمليات الشراء.
- الفرق بين السعر والتكلفة والقيمة: استراتيجيات للتفريق بين الأسعار والتكاليف وقيمتها الحقيقية في القرارات.
- كيفية تحسين العمليات المالية من خلال المشتريات المتقدمة: فهم كيفية تحسين الأوضاع المالية للمنظمة عبر تطبيق استراتيجيات المشتريات العالمية.



لماذا يجب عليك حضور هذه الدورة؟ الايجابيات والسلبيات!

دورة مهارات إدارة المشتريات هي فرصة مثالية لجميع المتخصصين في المشتريات والمشترين الاحترافيين لتطوير مهاراتهم في إدارة سلسلة الإمداد. إليك الأسباب الرئيسية التي تجعل من حضور هذه الدورة أمرًا لا غنى عنه:

- اكتساب استراتيجيات مشتريات متقدمة: تعلم أفضل استراتيجيات المشتريات التي تحسن من كفاءة العمليات وتقلل التكاليف.
- تعزيز مهارات التفاوض: تعلم كيفية إدارة المفاوضات المعقدة بشكل احترافي لتحقيق أفضل العروض والصفقات.
- تقليل مخاطر سلسلة الإمداد: تعلم كيفية تطبيق استراتيجيات إدارة مخاطر سلسلة الإمداد لضمان استمرارية الأعمال في المواقف الطارئة.
- زيادة فعالية قسم المشتريات: تعلم كيفية تقييم دورة المشتريات وتحقيق أعلى مستويات الأداء وتقليل النفقات.
- الحصول على شهادة معترف بها: بنهاية الدورة، ستحصل على شهادة في مهارات إدارة المشتريات، مما يعزز من فرصك في التقدم المهني.
- تحقيق النجاح في بيئة الأعمال العالمية: تعلم كيف يمكنك التكيف مع متطلبات المشتريات العالمية وتحقيق النجاح في بيئات الأعمال المعقدة.

الخاتمة

دورة مهارات إدارة المشتريات ليست مجرد تدريب تقليدي، بل هي فرصة لتطوير مهاراتك العملية في إدارة المشتريات و التفاوض المتقدم و استراتيجيات المشتريات الحديثة.

سجل الآن لتكون جزءًا من هذا التدريب الاحترافي وتزيد من مهاراتك التي ستساعدك على تحسين نتائج عملك والارتقاء بمؤسستك نحو النجاح.

