BLACKBIRD FOR TRAINING

إدارة التكاليف الاستراتيجية في المشتريات

19 – 23 أبريل 2027

برشلونة (إسبانيا)

UK Traininig

PARTNER



إدارة التكاليف الاستراتيجية في المشتريات

المرجع: 184472_3254956 **التاريخ:** 19 – 23 أبريل 2027 **المكان:** برشلونة (إسبانيا) **الرسوم:** GBP 5200

مقدمة

في زمن تتسارع فيه التحديات المالية وتزداد فيه الضغوط على الميزانيات، لم تعد إدارة المشتريات مجرد وظيفة تنفيذية تقتصر على إتمام عمليات الشراء، بل أصبحت رافعة استراتيجية تؤثر مباشرة في قدرة المؤسسات على تعزيز قيمتها وتحسين أدائها. فالإدارة الاحترافية لتكاليف المشتريات أصبحت عاملاً رئيسياً في دعم الاستدامة، وضبط الإنفاق، ورفع الكفاءة التشغيلية، وتحقيق ميزة تنافسية أكبر.

تركز هذه الدورة على الإدارة الاستراتيجية للتكلفة في المشتريات، وتتناول الأساليب الحديثة التي تمكّن المحترفين من اتخاذ قرارات شراء مبنية على القيمة الممتدة، وليس على تخفيض السعر اللحظي فقط. وتم تصميم البرنامج ليتناسب مع القيادات التنفيذية، ومديري الفرق، والمتخصصين في المشتريات، وسلاسل الإمداد، والمالية، والتشغيل، في قطاعات متعددة مثل الطاقة، والمصارف، والاتصالات، والجهات الحكومية، والمؤسسات القائمة على المشاريع.

سيتعرف المشاركون على مفهوم إدارة المشتريات، وخطط إدارة المشتريات، وآليات إدارة تكاليف المشاريع، وكيفية بناء أنظمة تحليل التكلفة، وفهم معنى تكلفة المشتريات، وآليات تعريفها، وطرق قياسها. كما سيكتسبون القدرة على تحليل الإنفاق المؤسسي، وإدارة العلاقات مع الموردين، وتصميم استراتيجيات الشراء بما يتماشى مع الأهداف المؤسسية، ويحقق نتائج قابلة للقياس.

أهداف الدورة

بنهاية الدورة سيكون المشاركون قادرين على:

- فهم الأسس والمبادئ الخاصة بالإدارة الاستراتيجية للتكلفة داخل أنشطة المشتريات.
- تحليل الإنفاق المؤسسي بشكل احترافي لتحديد مجالات خفض التكلفة دون التأثير على الجودة.
- تطبيق أدوات التحليل المالي وتقييم القيمة عبر سلسلة الإمداد.
- تطوير نماذج شاملة لتقييم الموردين تعتمد على الجودة والقيمة وليس السعر فقط.
- إعداد خطط مشتريات فعالة ترتبط ارتباطاً وثيقاً بالأهداف المؤسسية.
- اكتساب مهارات التفاوض المبني على البيانات والتحليل الدقيق للتكلفة.
- دمج المشتريات مع إدارة المالية والتشغيل لتعزيز القرارات الاستراتيجية.
- استخدام مؤشرات أداء واضحة لقياس كفاءة المشتريات وفعاليتها.
- [illegible] التكلفة وإدارة المشاريع وإدارة الإنفاق العام.



محاور الدورة

اليوم الأول: أساسيات الإدارة الاستراتيجية للتكلفة

يبدأ اليوم الأول بتأسيس فهم شامل لمفهوم الإدارة الاستراتيجية للتكلفة، وعلاقته المباشرة برفع كفاءة المشتريات. ويتضمن:

- مقدمة في التفكير الاستراتيجي للتكلفة داخل وحدات المشتريات.
- الفرق بين التكلفة التشغيلية والتكلفة ذات البعد الاستراتيجي.
- تصنيف التكاليف في المشتريات المباشرة وغير المباشرة.
- كيفية بناء قاعدة بيانات دقيقة للإنفاق المؤسسي.
- تحليل التكلفة على مدار دورة حياة السلع والخدمات.
- تمرين عملي: تحليل تكاليف حالة واقعية واستخلاص النتائج.

يساعد هذا اليوم المشاركين على إدراك أن خفض التكلفة الفعلي يعتمد على تحليل شامل، وليس قرارات جزئية.

اليوم الثاني: التخطيط المالي والرقابة

يركز هذا اليوم على التكامل بين المشتريات والإدارة المالية من خلال أساليب تخطيط التكلفة والتحكم بها:

- أساليب إعداد ميزانية المشتريات وربطها بالأهداف المؤسسية.
- تقنيات مراقبة التكلفة أثناء تنفيذ العقود.
- تحديد أولويات الإنفاق وفق أثرها الاستراتيجي.
- أساليب التنبؤ بالتكاليف عبر مراحل الشراء.
- مؤشرات الأداء المالية التي تساعد في متابعة كفاءة الإنفاق.
- دراسة حالة تطبيقية من قطاع الطاقة حول بناء إطار للرقابة على التكلفة.

يمكّن هذا اليوم المشاركين من الانتقال من إدارة الإنفاق إلى التحكم الاستباقي في التكلفة.

اليوم الثالث: تقييم الموردين وتعظيم القيمة

يركز هذا اليوم على تطوير نماذج تقييم متقدمة تضمن اختيار المورد الأمثل وفق معايير شاملة:



- بناء نماذج تقييم تعتمد على التكلفة والجودة والخدمة.
- تحليل أداء الموردين وربط التكلفة بالنتائج الفعلية.
- إدارة المخاطر المرتبطة بتقلب الأسعار وسلاسل الإمداد.
- مراجعة الشروط التعاقدية لتعزيز التحكم في التكلفة.
- كيفية دمج الاستدامة والقيمة الاجتماعية ضمن نماذج التكلفة.
- نشاط جماعي: تصميم مصفوفة تقييم استراتيجية للموردين.

يساعد هذا اليوم في تعزيز قدرة المشاركين على اختيار الموردين وفق معايير احترافية تركز على القيمة طويلة المدى.

اليوم الرابع: التفاوض والتحسين المستمر

يُعد هذا اليوم من أكثر الأيام عملية، ويجمع بين مهارات التحليل المالي وأساليب التفاوض المتقدمة:

- استراتيجيات التفاوض المستندة إلى تحليل التكلفة.
- إيجاد التوازن بين خفض التكلفة ورفع القيمة.
- فهم أثر شروط الدفع والتسليم ومؤشرات الأداء على التكلفة الإجمالية.
- إعادة التفاوض على العقود لتحقيق وفورات مستمرة.
- دمج منهجيات التحسين المستمر في إدارة المشتريات.
- محاكاة عملية: سيناريو تفاوض كامل مع الموردين.

يمكّن هذا اليوم المشاركين من تطوير شخصية تفاوضية ترتكز على التحليل والاحتراف.

اليوم الخامس: التكامل والتقارير الاستراتيجية

يركّز اليوم الأخير على بناء جسر فعّال بين المشتريات والإدارة العليا، وتعزيز مكانة المشتريات كوظيفة استراتيجية:

- ربط استراتيجية المشتريات بالأهداف المؤسسية العامة.
- إعداد تقارير احترافية لعرض نتائج إدارة التكلفة على قادة المؤسسة.
- أساليب المتابعة الدورية لنتائج الشراء وقياس التحسينات.
- تصميم خطط تطوير مهنية لأفراد قسم المشتريات.
- عروض ختامية يقدم فيها المشاركون مشاريع تطبيقية.
- توزيع الشهادات وختام الدورة.

يعزز هذا اليوم دور المشتريات كعنصر مؤثر في التخطيط الاستراتيجي للمؤسسة.



لماذا يجب عليك حضور هذه الدورة؟ الايجابيات والسلبيات!

- اكتساب فهم شامل للإدارة الاستراتيجية للتكلفة ودورها في تحسين المشتريات المؤسسية.
- الحصول على أدوات عملية لخفض التكلفة مع ضمان رفع القيمة المضافة.
- تطوير مهارات التفاوض وإدارة الموردين بأسلوب احترافي.
- فهم العلاقة بين إدارة المشتريات، والمالية، والتشغيل.
- امتلاك القدرة على اتخاذ قرارات مبنية على البيانات والتحليل.
- الاطلاع على دراسات حالة واقعية من صناعات مختلفة.
- توسيع شبكة العلاقات المهنية وزيادة فرص التطور الوظيفي.
- القدرة على تطبيق الممارسات الاحترافية فوراً في بيئة العمل.

الخاتمة

إن الإدارة الاستراتيجية للتكلفة في المشتريات ليست مجرد مهارة فنية، بل هي نموذج تفكير شامل يوجه المؤسسة نحو تحقيق قيمة طويلة المدى، ويمنح فريق المشتريات دوراً قيادياً في تحسين الأداء وتقليل الهدر وتعزيز النتائج.

ومن خلال الجمع بين التحليل المالي، وتقييم الموردين، ومهارات التفاوض، يقدم هذا البرنامج للمشاركين أدوات عملية تساعدهم في تحويل وظيفة المشتريات إلى قوة استراتيجية حقيقية تدعم نجاح المؤسسة.

