BLACKBIRD FOR TRAINING

التخطيط الاستراتيجي للمشتريات

15 – 19 مارس 2027

كازا بلانكا (المغرب)

UK Traininig

PARTNER

www.blackbird-training.com

التخطيط الاستراتيجي للمشتريات

المرجع: 295359_321542 **التاريخ:** 15 – 19 مارس 2027 **المكان:** كازا بلانكا (المغرب) **الرسوم:** GBP 4200

مقدمة

في عالم الأعمال الحديث، يُعد التخطيط الاستراتيجي للمشتريات عنصرًا أساسيًا لضمان استدامة العمليات وتحقيق الأهداف التنظيمية طويلة المدى. من خلال التخطيط الاستراتيجي للمشتريات، يمكن للمؤسسات تحسين الأداء، تقليل المخاطر، وضمان تكامل الموردين بفعالية.

تستهدف هذه الدورة تطوير فهم شامل لعملية التخطيط الاستراتيجي للمشتريات، خاصة في القطاع العام، مع التركيز على المعايير الأخلاقية، التوافق مع المعايير الدولية، وأدوات الرصد والتقييم. يتم تقديم الدورة عبر منهج تفاعلي يدعم المشاركين في تصميم خطط فعالة تأخذ بعين الاعتبار السياقات الثقافية والقانونية، مع التركيز على أفضل استراتيجيات المشتريات.

أهداف الدورة

بنهاية الدورة، سيتمكن المشاركون من:

- كتابة أهداف ومبادرات التخطيط الاستراتيجي للمشتريات لدعم الاتجاهات طويلة الأجل.
- تصنيف "عناصر الإنفاق" إلى فئات تدعم تطوير استراتيجيات فعالة لدخول الأسواق.
- تطبيق تقنيات التنبؤ بالطلب لتحسين تخطيط أنشطة المشتريات.
- تطوير استراتيجيات تكامل الموردين لضمان أمان الإمدادات.
- تقييم عروض الموردين باستخدام منهجيات علمية لدعم عملية اتخاذ القرار.

محاور الدورة

اليوم الأول: التخطيط الاستراتيجي للمشتريات

- تعريف التخطيط الاستراتيجي للمشتريات وأهميته.
- إعداد مهمة المشتريات وأهدافها.
- اختيار مبادرات التحسين المتعلقة بالهيكل، الأنظمة، سير العمل، والثقافة.
- قياس الأداء وتحديد الأهداف.
- إشراك أصحاب المصلحة في تنفيذ خطة المشتريات.

اليوم الثاني: تخطيط فئات الإنفاق

- تحليل الفئات باستخدام منهجية إدارة الفئات في استراتيجية المشتريات.
- تقييم تأثير الإنفاق ماليًا واستراتيجيًا.
- تحليل المخاطر السوقية باستخدام تحليل القوى الخمس لبورتر.
- تقييم الموردين بناءً على نقاط المخاطر وتوحيد تقارير الفئات.

اليوم الثالث: التنبؤ وتخطيط الطلب

- مبادئ التنبؤ وتخطيط الطلب.
- استكشاف جوانب التنبؤ النوعي والكمّي.
- دمج مفاهيم مثل "ثعلب تتلوك" و"البجعة السوداء لطالب".

اليوم الرابع: تكامل الموردين

- عملية ما قبل تأهيل الموردين وتحديد معايير التأهيل.
- إنشاء اتفاقيات مستوى الخدمة SLAs.
- بناء شراكات استراتيجية وبرامج تنوع الموردين.

اليوم الخامس: تقييم العروض واختيار الموردين

- إدارة عملية تقديم العروض.
- تصميم أنظمة التقييم والنقاط.
- تطبيق إجمالي تكلفة الملكية TCO لتقييم المشتريات المعقدة.
- تحديد المعايير العلمية لاختيار الموردين وضمان الجودة.

لماذا يجب عليك حضور هذه الدورة؟ الايجابيات والسلبيات!

- فهم التخطيط الاستراتيجي للمشتريات: تعلم كيفية إعداد الخطط الاستراتيجية التي تدعم أهداف المؤسسة طويلة المدى.
- تطوير مهارات تقييم الموردين: استخدام أدوات علمية لاتخاذ قرارات دقيقة في اختيار الموردين.
- إدارة مخاطر المشتريات بفعالية: التعرف على استراتيجيات الحد من المخاطر وتحليلها.
- تطبيق أفضل استراتيجيات المشتريات: تحسين الأداء عبر تقنيات تخطيط الطلب وتكامل الموردين.
- تعزيز الكفاءة الشخصية والمهنية: بناء مهارات متقدمة تساعد في إدارة المشتريات بفعالية.

الخاتمة

تم تصميم هذه الدورة لتزويد المشاركين بالمعرفة والأدوات اللازمة لتحقيق النجاح في عملية التخطيط الاستراتيجي للمشتريات. سواء كنت تعمل في القطاع الخاص أو العام، تقدم هذه الدورة أساسًا قويًا لفهم تعريف استراتيجية المشتريات، وكيفية تطويرها، وتطبيقها في السياقات العملية.

استثمر في تطويرك المهني واكتسب المعرفة التي تحتاجها لتحسين كفاءة المشتريات، تقليل المخاطر، وضمان النجاح التنظيمي على المدى الطويل.