

إدارة علاقات الموردين (SRM)

2027 – 25 فبراير

دبي (الإمارات العربية المتحدة)

UK Traininig

PARTNER



إدارة علاقات الموردين (SRM)

المرجع: 306908_3254313 التاريخ: 21 - 25 فبراير 2027 المكان: دبي (الإمارات العربية المتحدة) الرسوم: GBP 4200

مقدمة

إدارة علاقات الموردين SRM هي نهج استراتيجي يركز على تحسين القيمة المستخلصة من العلاقات مع الموردين، وتوجيه هذه الشراكات لتتوافق مع الأهداف العامة للأعمال. في بيئة الأعمال العالمية والتنافسية العالية اليوم، فإن فهم ما هي إدارة علاقات الموردين وتطبيق تقنيات إدارة علاقات الموردين الفعالة يعد أمرًا حيويًا لتحقيق ميزة تنافسية، وتعزيز الابتكار، وتقليل المخاطر، وضمان النمو المستدام.

تم تصميم هذه الدورة المتقدمة لتزويد المشاركين بأحدث الأدوات والتقنيات والاستراتيجيات في إدارة علاقات الموردين SRM لتعزيز فوائده الشراكات مع الموردين. سواء كنت تهدف إلى تحسين استراتيجيات إدارة علاقات الموردين الخاصة بك أو تعزيز معرفتك بعمليات إدارة علاقات الموردين، تقدم هذه الدورة رؤى شاملة حول تطوير علاقات طويلة الأجل ومفيدة للطرفين مع الموردين.

أهداف الدورة

بنهاية هذه الدورة، سيكون المشاركون قادرين على:

- فهم أهمية إدارة علاقات الموردين في تحقيق الأهداف الاستراتيجية للأعمال.
- استكشاف استراتيجيات إدارة علاقات الموردين المتقدمة لتجزئة وتصنيف الموردين بفعالية.
- تطوير علاقات تعاونية وشفافة مع الموردين، وبناء الثقة والشراكات طويلة الأجل.
- استخدام تقنيات إدارة علاقات الموردين وتحليلات البيانات لتحسين أداء الموردين.
- اكتشاف أفضل الممارسات لتقليل مخاطر سلسلة التوريد وضمان استمرارية الأعمال من خلال أنشطة إدارة علاقات الموردين.
- اكتساب مهارات التفاوض لتحسين الاتفاقيات والعقود مع الموردين.
- استكشاف الأساليب المستدامة والمسؤولة اجتماعيًا في إدارة علاقات الموردين.
- تطوير إطار عمل SRM مخصص يتناسب مع احتياجات مؤسستك.

UK Training

PARTNER



مهاور الءورة

اليوم الأول: أساسيات إدارة علاقات المورءين

- مقدمة في إدارة علاقات المورءين SRM: فهم تعريف إدارة علاقات المورءين.
- تطور وأهمية إدارة علاقات المورءين الاستراتيجية في الأعمال الحديثة.
- المبادئ الأساسية وفوائد إدارة علاقات المورءين الفعالة.
- الاتجاهات والتحديات في إدارة المورءين الحديثة.
- دراسات حالة وأفضل الممارسات في تنفيذ إدارة علاقات المورءين.

اليوم الثاني: تجزئة وتصنيف المورءين

- فهم نماذج تجزئة المورءين ودورها في إدارة علاقات المورءين.
- أهمية تصنيف المورءين في تحسين إدارة العلاقات.
- تقنيات متقدمة لتقييم المورءين وقياس الأداء.
- تطوير استراتيجيات مخصصة للفئات المختلفة من المورءين.
- دراسات حالة حول نجاحات تجزئة وتصنيف المورءين.

اليوم الثالث: التعاون وبناء الثقة

- بناء الثقة وتعزيز التعاون في علاقات المورءين.
- استراتيجيات التواصل الفعال لتعزيز الشراكات مع المورءين.
- تحديد الأهداف المشتركة مع المورءين.
- حل النزاعات وإدارة الخلافات في علاقات المورءين.
- استخدام تكنولوجيا إدارة علاقات المورءين لتعزيز التعاون.

اليوم الرابع: إدارة الأداء وتقليل المخاطر

- قياس الأداء ووضع معايير مرجعية في إدارة علاقات المورءين.
- استخدام تحليلات البيانات لإدارة أداء المورءين.
- استراتيجيات التعرف الاستباقي على المخاطر وتقليلها في عملية إدارة علاقات المورءين.
- تطوير المورءين ومبادرات التحسين المستمر.
- دراسات حالة حول إدارة الأداء الفعالة وتقليل المخاطر في إدارة علاقات المورءين.

UK Training
PARTNER



اليوم الخامس: التفاوض والاستدامة في إدارة علاقات الموردين

- تقنيات التفاوض المتقدمة للاتفاقيات والعقود مع الموردين.
- ضمان الامتثال والحوكمة في علاقات الموردين.
- الأساليب المستدامة والمسؤولية اجتماعيًا في إدارة علاقات الموردين.
- قياس الأثر البيئي والاجتماعي للأنشطة الموردين.
- تطوير خارطة طريق لممارسات إدارة علاقات الموردين المستدامة.

لماذا يجب عليك حضور هذه الدورة؟ الايجابيات والسلبيات!

- اكتساب فهم عميق لـ ما هي إدارة علاقات الموردين وكيفية دفع نجاح المنظمة من خلالها.
- تعلم مهارات إدارة علاقات الموردين الأساسية لبناء شراكات طويلة الأجل ومفيدة للطرفين.
- اكتشاف أهداف إدارة علاقات الموردين وكيفية مواءمتها مع أهداف الأعمال.
- إتقان تقنيات إدارة علاقات الموردين وأفضل الممارسات لتحسين أداء الموردين.
- فهم فوائد إدارة علاقات الموردين بما في ذلك تقليل المخاطر وتعزيز الابتكار.
- استكشاف خطوات إدارة علاقات الموردين وكيفية تنفيذها بفعالية.
- الاستعداد للحصول على شهادة إدارة علاقات الموردين من خلال تدريب شامل ورؤى عملية.
- استخدام تكنولوجيا إدارة علاقات الموردين لتبسيط العمليات وتحسين الكفاءة.
- تطوير نهج مستدام وأخلاقي في إدارة علاقات الموردين.

الخاتمة

في هذه دورة إدارة علاقات الموردين SRM، سيكتسب المشاركون مهارات أساسية في إنشاء علاقات فعالة ومستدامة مع الموردين تدعم نجاح الأعمال على المدى الطويل. من خلال استكشاف استراتيجيات إدارة علاقات الموردين، تجزئة الموردين، تقنيات إدارة الأداء، وتقليل المخاطر، سيكون المشاركون مجهزين لتحسين القيمة المستخلصة من شراكاتهم مع الموردين.

ستساعدك هذه الدورة في تطوير فهم شامل لـ عمليات إدارة علاقات الموردين، مما يمكنك من تطبيق أفضل الممارسات واستخدام تكنولوجيا إدارة علاقات الموردين لتحقيق كفاءة ونمو أكبر. سواء كنت تسعى للحصول على شهادة إدارة علاقات الموردين أو تحسين خبرتك العملية، تقدم هذه الدورة المعرفة والأدوات اللازمة لتعزيز جهود مؤسستك في إدارة علاقات الموردين.

انضم إلينا لإتقان إدارة علاقات الموردين واكتشاف فرص جديدة لنمو واستدامة مؤسستك!

UK Training

PARTNER

