BLACKBIRD FOR TRAINING

الدورة الشاملة لإدارة علاقات الموردين

9 – 20 أغسطس 2027

مالقا (إسبانيا)

الدورة الشاملة لإدارة علاقات الموردين

المرجع: 309799_3254420 **التاريخ:** 9 – 20 أغسطس 2027 **المكان:** مالقا (إسبانيا) **الرسوم:** GBP 9400

مقدمة

مرحباً بكم في دورة "إدارة علاقات الموردين SRM"! تُعتبر إدارة علاقات الموردين Supplier Relationship Management نهجًا استراتيجيًا أساسيًا لإدارة تفاعلات المؤسسة مع الشركات التي تُورّد السلع والخدمات. تهدف هذه الدورة إلى تزويد المشاركين بالمعرفة والمهارات اللازمة لإدارة علاقات الموردين بفعالية، وتعزيز أدائهم، وتحقيق القيمة من خلال الشراكات الاستراتيجية. خلال عشرة أيام، سيستكشف المشاركون المبادئ الأساسية لإدارة علاقات الموردين، ويتعلمون كيفية تقييم الموردين وتصنيفهم، وتطوير استراتيجيات لتحسين أدائهم وإدارة المخاطر، بالإضافة إلى استخدام أدوات وتقنيات SRM لتحسين عمليات الشراء. تجمع الدورة بين المعرفة النظرية والتطبيقات العملية لضمان تمكين المشاركين من تنفيذ استراتيجيات SRM لتحقيق ميزة تنافسية مستدامة.

أهداف الدورة

بنهاية الدورة، سيتمكن المشاركون من:

- فهم مبادئ وأهمية إدارة علاقات الموردين SRM.
- تطوير مهارات تقييم الموردين وتصنيفهم بفعالية.
- تعلم استراتيجيات تحسين أداء الموردين وبناء شراكات استراتيجية.
- اكتساب رؤى حول إدارة المخاطر ضمن علاقات الموردين.
- استخدام أدوات وتقنيات SRM لتحسين عمليات الشراء.

محاور الدورة

اليوم الأول: مقدمة في إدارة علاقات الموردين

- نظرة عامة على إدارة علاقات الموردين: التعريف، الأهمية، والفوائد.
- تطور SRM: من المشتريات التقليدية إلى الشراكات الاستراتيجية.
- المكونات الأساسية لإدارة علاقات الموردين بفعالية: التواصل، التعاون، وإدارة الأداء.
- أطر ونماذج SRM: فهم الأساليب المختلفة.
- دراسة حالات: تطبيقات ناجحة لإدارة علاقات الموردين في مختلف الصناعات.

اليوم الثاني: تقييم الموردين وتصنيفهم

- معايير تقييم الموردين: الجودة، التكلفة، الموثوقية، والابتكار.
- تصنيف الموردين: تقسيم الموردين بناءً على أهميتهم الاستراتيجية.
- أساليب تقييم الموردين: الاستبيانات، التدقيق، ومؤشرات الأداء.
- تطوير لوحات قياس أداء الموردين Scorecards ومؤشرات الأداء الرئيسية KPIs.
- ورشة عمل: تطبيق عملي لتقييم الموردين وتصنيفهم.

اليوم الثالث: تطوير الموردين وإدارة أدائهم

- استراتيجيات تطوير الموردين: التدريب، المبادرات المشتركة، والحوافز.
- بناء علاقات طويلة الأمد مع الموردين: الثقة، الشفافية، والأهداف المشتركة.
- تقنيات إدارة الأداء: التحسين المستمر والإجراءات التصحيحية.
- اجتماعات مراجعة أداء الموردين: أفضل الممارسات للتواصل الفعال.
- تحليل دراسات حالات: برامج ناجحة لتطوير الموردين.

اليوم الرابع: إدارة المخاطر في علاقات الموردين

- تحديد المخاطر في علاقات الموردين: التشغيلية، المالية، والامتثال.
- استراتيجيات تخفيف المخاطر: التنويع، الاتفاقيات التعاقدية، وخطط الطوارئ.
- أدوات تقييم المخاطر: المصفوفات ونظم تقييم المخاطر.
- إدارة أزمات الموردين: خطط الاستجابة واستراتيجيات التواصل.
- ورشة عمل: تطوير خطة لإدارة مخاطر الموردين.

اليوم الخامس: أدوات وتقنيات إدارة علاقات الموردين

- نظرة عامة على أدوات وبرامج SRM: الميزات والفوائد.
- تنفيذ أنظمة SRM: الخطوات، التحديات، وأفضل الممارسات.
- تكامل SRM مع الأنظمة الأخرى: ERP، CRM، وإدارة سلسلة التوريد.
- تحليلات البيانات في SRM: استخدام البيانات الضخمة للحصول على رؤى الموردين.
- الاتجاهات المستقبلية في SRM: التحول الرقمي، الذكاء الاصطناعي، وتقنيات البلوكشين.

لماذا يجب عليك حضور هذه الدورة؟ الايجابيات والسلبيات!

- اكتساب المعرفة بأحدث المبادئ وأفضل الممارسات في إدارة علاقات الموردين.
- تعلم كيفية تحسين أداء الموردين وتطوير شراكات استراتيجية طويلة الأمد.
- التعرف على أدوات وتقنيات حديثة لتحسين عمليات الشراء وإدارة الموردين.
- اكتساب مهارات تقييم الموردين وإدارة المخاطر في العلاقات التجارية.
- استكشاف الاتجاهات المستقبلية مثل الذكاء الاصطناعي وتقنيات البلوكشين في SRM.

الخاتمة

توفر دورة "إدارة علاقات الموردين SRM" فهماً شاملاً لكيفية بناء شراكات استراتيجية مع الموردين. سيكتسب المشاركون الأدوات اللازمة لتقييم الموردين، تحسين أدائهم، وإدارة المخاطر بفعالية. كما ستساعد الدورة المشاركين على تبني أحدث التقنيات والاستراتيجيات في إدارة الموردين لتحقيق أهدافهم التنظيمية.

انضم إلينا اليوم لتطوير مهاراتك في إدارة علاقات الموردين والاستعداد لمستقبل الأعمال بخطى واثقة!