

المهارات الأساسية لإدارة المشتريات

UK Training

PARTNER

المهارات الأساسية لإدارة المشتريات

مقدمة

تهدف هذه الدورة إلى تحسين مهارات محترفي المشتريات وكبار المشتريين في المؤسسات. تتم مناقشة تقنيات التفاوض والشراء المتقدمة واستراتيجية الأعمال والتخطيط للطوارئ للمشتريات وممارستها على شكل محاكاة. تبحث الدورة في الأهمية الاستراتيجية لأقسام المشتريات باستخدام المفاهيم والأفكار من أجل زيادة فعالية قسم المشتريات وبالتالي تقليل التكاليف في جميع أنحاء سلسلة التوريد.

أهداف دورة المهارات الأساسية لإدارة المشتريات

- مراجعة الاستراتيجيات المهمة في التوريد.
- التوريد بمفاهيم تقدير التكاليف على أساس النشاط.
- تعلم المهارات المطلوبة للعلاقات الجيدة مع الموردين.
- دراسة استراتيجية الأعمال والتخطيط للطوارئ للمشتريات.
- تعلم كيفية التخطيط في مفاوضات ناجحة.
- تقييم نقاط القوة والضعف لدى الموردين.

محاور دورة المهارات الأساسية لإدارة المشتريات

اليوم الأول

أداء المشتريات

- مقدمة في الشراء ومساهمته في المنظمة.
- سلسلة التوريد وتأثيرها.
- تأثير البيئة الخارجية.
- المنظمات الشرائية.
- دورة الشراء.
- أنظمة الشراء.
- استراتيجيات التوريد الحرجة.
- عملية تجزئة الفئحة.

اليوم الثاني

علاقة المورد

- تحويل علاقة المورد.
- المواصفات.
- العمل مع المستخدمين النهائيين.
- معايير تقييم المورد.
- منهجيات الموردين المناسبة.
- طريقة التكلفة الأجهالية.
- تحديد مهمة المنظمة في بناء علاقة الموردين.
- كيف تكون عميلاً جيداً.
- التواصل والثقة والمصداقية كعناصر أساسية.
- تقليص قاعدة الموردين.

UK Training
PARTNER

اليوم الثالث

مهارات التفاوض المتقدمة

- تجنب مفاوضات المواجهة.
- تهيئة مهارات الاستماع الفعال.
- التفاوض مع شخص غاضب.
- التعامل مع البيع من الباب الخلفي.
- الجهل القوية التي يستخدمها المشتري.
- فهم قوة المفاوضات النخر.
- التفاوض على نقاط الضغط.
- التفاوض مع نظير غير جدير بالثقة.
- تكتيكات التفاوض والإجراءات المضادة.

اليوم الرابع

المهارات القيادية لموظفي المشتريات

- تقنيات الاتصال اللفظية وغير اللفظية والمكتوبة.
- طرق التواصل التي تؤدي إلى عول أكثر إنتاجية وتقليل الجهد.
- التواصل والتفاعل المنفتح بطور الثقة.
- تحديد طرق التفاعل بين الأشخاص.
- التعرف على الاستجابة والتصورات للتغيير.
- التحليل والاستعداد لرد فعل الإنسان على التغيير.

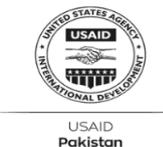
اليوم الخامس

تعزيز مساهمة المشتريات

- جذب المواهب في إدارة التوريد والاحتفاظ بها
- قياس المورد
- تصنيف المورد
- خطوات تطوير العقود القائمة على الأداء
- استهراية الأعمال والتخطيط لطوارئ المشتريات
- ما هي التكلفة على أساس النشاط؟
- تكلفة السعر والقيمة
- الطرق التي يمكن من خلالها للمشتريات المتقدمة تحسين الشؤون المالية للمنظمة

UK Training
PARTNER

Blackbird Training Clients



UK Training
PARTNER

البرامج التدريبية

إدارة المشافي
القطاع العام
ورشات عمل خاصة
النفط والغاز
هندسة الاتصالات
تكنولوجيا المعلومات
الصحة والسلاحة
القانون وإدارة العقود
الجهازك و السلاحة
الطيران والصلاحة الجوية
الإدارة العليا

البرامج التقنية/البرامج الإدارية

المهارات الاحترافية
الهالية والمحاسبة والهيرانية
الإعلام والعلاقات العامة
إدارة المشاريع
الموارد البشرية
تدقيق الحسابات وضمان الجودة
التسويق والمبيعات وخدمة العملاء
السكرتارية وإدارة المكاتب
سلسلة التوريد والخدمات اللوجستية
الإدارة والقيادة
الرشاقة والارتقاء



BLACKBIRD
FOR TRAINING



International House 185 Tower Bridge
Road London SE1 2UF United Kingdom



+44 7401 1773 35
+44 7480 775526



Sales@blackbird-training.com



www.blackbird-training.com

UK Training

PARTNER

