

إدارة سلسلة التوريد والمشتريات من الألف إلى الياء

UK Traininig

PARTNER

إدارة سلسلة التوريد والمشتريات من الألف إلى الياء

مقدمة

إدارة قسم المشتريات في القرن الحادي والعشرين ليست مهمة سهلة. فالاقتصاد العالمي اليوم جعل وظيفة الشراء معقدة بشكل متزايد. في هذه الدورة، سوف نستكشف كيفية إدارة الموردين المختلفين الذين قد يكونون على بعد آلاف الكيلومترات من مصنعك مع تحقيق التوفير في التكلفة الحقيقية. علاوة على ذلك، سوف نكتشف كيف يتناسب قسم المشتريات مع الوظيفة العامة لعملية سلسلة التوريد. أخيراً، سوف نغطي كيفية إدارة قسم المشتريات بشكل صحيح لتحقيق جميع مؤشرات الأداء الرئيسية.

أهداف دورة إدارة سلسلة التوريد والمشتريات من الألف إلى الياء

- تحديد الدور الاستراتيجي لقسم المشتريات.
- إجراء تقييم دقيق للموردين.
- تطوير استراتيجيات تفاوض فعالة مع جميع الموردين.
- شرح أهمية تحليل القيمة للشراء.
- تقييم أداء القسم باستخدام مؤشرات الأداء الرئيسية المناسبة KPIs.
- تحسين كفاءة قسم المشتريات.

محاور دورة إدارة سلسلة التوريد والمشتريات من الألف إلى الياء

اليوم الأول

الوظيفة الاستراتيجية للشراء

- الارتباط بين وظيفة الشراء والاستراتيجية التنظيمية.
- إنشاء بيان مهمة للشراء.
- مطابقة مهمة الشراء مع مهمة الشركة.
- كتابة أهداف القسم.
- موازنة الجودة والخدمة والسعر.
- شراء النشياء يجب أن نسعى من أجلها.
- النوع O من مدير المشتريات.
- النوع S من مدير المشتريات.

اليوم الثاني

تقييم الموردين والتفاوض

- التفاوض مع الموردين.
- القوة في التفاوض.
- التخطيط للتفاوض.
- القوى الـ 13 للتفاوض.
- إبرام الاتفاقيات الصحيحة مع الموردين.
- العوامل المستخدمة لتقييم الموردين على الأداء الكلي.
- طرق تعزيز علاقات الموردين الجيدة.
- خلق الموردين كشركاء جديدين.
- اختيار الموردين المناسبين.

UK Training
PARTNER

اليوم الثالث

تحليل القيمة

- الـ 16 سؤال استراتيجي رئيسي للطرح.
- تطبيق النسئلة الاستراتيجية الستة عشر.
- كيف ستقلل هذه النسئلة الستة عشر التكلفة الإجمالية.
- تحسين إنتاجية الشراء.
- إضافة القيمة كهدير مشتريات.
- هدير المشتريات في القرن الحادي والعشرين.
- من دفع النوراق إلى التفكير الاستراتيجي.

اليوم الرابع

الإدارة وتقييم أداء القسم

- المركزية مقابل اللامركزية.
- أسباب تقييم أداء القسم.
- إدارة بقية المشتريين.
- الإدارة بالأنهداف.
- التطوير المستمر للمشتريين.
- مؤشرات الأداء الرئيسية للشراء.
- اختيار مؤشرات الأداء الرئيسية المناسبة للشراء.
- العدد الصحيح لمؤشرات الأداء الرئيسية في الإدارات.

اليوم الخامس

تحسين كفاءة الشراء

- تقييم الخدمة للمستخدمين النهائيين
- إجراء الاستبيانات الصحيحة
- التواصل بشكل أفضل مع المستخدمين النهائيين
- السلوك الأخلاقي مع الموردين
- السلوك الأخلاقي مع المستخدمين النهائيين
- سياسات وإجراءات الشراء
- تدريب الموظفين

UK Traininig
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
الجهارك و السلاحة
الطيران والصلاح الجوية
الإدارة العليا

البرامج التقنية لبرامج الإدارة

المهارات الاحترافية
الهالية والمحاسبة والهيرانية
الإعلام والعلاقات العامة
إدارة المشاريع
الهوراد 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

