

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 واستهوارية الأعمال والتخطيط للطوارئ للمشتريات وممارستها في عمليات المحاكاة. تبحث الدورة في النهمة الاستراتيجية لنقسام المشتريات باستخدام المفاهيم والأفكار لتعظيم فعالية قسم المشتريات وبالتالي تقليل التكاليف في جميع أنحاء سلسلة التوريد.

### أهداف الدورة

- مراجعة استراتيجيات التوريد الهامة.
- يتم تزويدك بمفاهيم حساب التكاليف على أساس النشاط.
- مناقشة قوى التغيير الحالية.
- تعرف على كيفية تكوين علاقة ، وبناء الثقة ، وإرساء المصداقية في مجموعة العمل.
- فهم أن التواصل أمر حيوي لمجموعات العمل الناجحة والمنتجة.
- تعلم المهارات المطلوبة للعلاقات الجيدة مع الموردين.
- دراسة استهوارية الأعمال والتخطيط للطوارئ للمشتريات.
- تعلم عملية تقسيم الفئات.
- تعلم كيفية التخطيط في مفاوضات ناجحة.
- دراسة مناهج مختلفة في المفاوضات.
- فحص معايير الأطلاق.
- تعلم كيفية تقييم المورد.
- تقييم نقاط القوة والضعف لدى الموردين.

### محاور الدورة

#### اليوم الأول: شراء النداء

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

#### اليوم الثاني: علاقة المورد

- تحويل علاقة المورد.
- تحديد.
- العمل مع المستخدمين النهائيين.
- معايير تقييم المورد.
- منهجيات الموردين المناسبة.

UK Training  
**PARTNER**



- نهج التكلفة الإجمالية.
- تحديد مهمة المنظمة في بناء علاقة الموردين.
- كيف تكون عميلاً جيداً.
- التواصل والثقة والمصداقية كعناصر أساسية.
- تقليص قاعدة الموردين.

### اليوم الثالث: مهارات التفاوض المتقدمة

- تجنب تفاوض المواجهة.
- تنويع مهارات الاستهزاء النشط.
- التفاوض مع شخص غاضب.
- التعامل مع بيع الباب الخلفي.
- إغلاق الطاقة التي يتر استخدامهما على المشتري.
- فهم قوة المفاوضات الأخر.
- التفاوض على نقاط الضغط.
- التفاوض مع نظير غير جدير بالثقة.
- تكتيكات التفاوض والتدابير المضادة.

### اليوم الرابع: المهارات القيادية لموظفي المشتريات

- تقنيات الاتصال اللفظية وغير اللفظية والالكترونية.
- توطي طرق الاتصال إلى عمل أكثر إنتاجية وتقليل الإجهاد.
- التواصل والتفاعل الانفتاح يطور الثقة.
- تحديد طرق التفاعل بين الأشخاص.
- التعرف على الاستجابة والتصورات للتغيير.
- تحليل والاستعداد لرد فعل الإنسان على التغيير.

### اليوم الخامس: دفع مساهمة المشتريات

- جذب المواهب في إدارة التوريد والاحتفاظ بها.
- قياس المورد.
- تصنيفهم.
- خطوات تطوير العقود الهيئية على النداء.
- تخطيط العمل.
- استهوائية الأعمال والتخطيط للطوارئ للمشتريات.
- ما هي التكلفة على أساس النشاط؟
- تكلفة السعر والقيمة.
- الطرق التي يمكن من خلالها للمشتريات المتقدمة تحسين الموارد المالية للمؤسسة.

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 والسلامة  
القانون وإدارة العقود  
الجهازك و السلامة  
الطيران والصلاح الجوية  
الإدارة العليا

## البرامج التقنية/البرامج الإدارية

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**

