

الإدارة العامة للمشتريات تحليل الموازنات

UK Traininig

PARTNER

الإدارة العامة للمشتريات تحليل الموازنات

مقدمة

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

أهداف الدورة

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

محاور الدورة

اليوم الأول: أداء المشتريات

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

اليوم الثاني: علاقة المورد

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

UK Training
PARTNER



- تجنب مفاوضات الهواجة.
- تنوية 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.

المهارات القيادية لموظفي المشتريات

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

اليوم الرابع: الموازنات من منظور استراتيجي لإدارة المشتريات

- صياغة استراتيجية الشركة.
- تحليل البيئة الداخلية و الخارجية للشركة باستخدام Analysis SWOT.
- ترجمة استراتيجية الشركة في شكل خريطة استراتيجية Map Strategy و بطاقة أداء متوازن BSC.
- الأهداف الاستراتيجية و دورها في صياغة الأهداف طويلة الأجل للشركة.
- الأهداف التكتيكية و دورها في صياغة الأهداف قصيرة الأجل للشركة.
- العلاقة بين الموازنات و استراتيجية الشركة و الأهداف طويلة و قصيرة الأجل للشركة.
- دور لجنة الموازنة.
- إرشادات أساسية لبناء الموازنة Guidelines Budget.

اليوم الخامس: تصميم نموذج للموازنة الجارية الأساليب الكمية للتنبؤ بتقديرات الموازنة

- الدراسات التي يستند إليها تقدير الإيرادات.
- تحليل النتائج الفعلية للإيرادات.
- دراسة الظروف الإقتصادية للسوق و مناطق التوزيع.
- تحديد التشكيل البيعي.
- تحديد أسعار المنتجات التي يتكون منها التشكيل البيعي.
- تقدير السلاسل الزمنية.
- تقدير الاتجاه العام.
- تقدير التغيرات الموسمية و التغيرات الدورية و التغيرات الفجائية أو العرضية.

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
الجهارك و السلاحة
الطيران والصلاح الجوية
الإدارة العليا

البرامج التقنية لبرامج الإدارة

المهارات الاحترافية
الهالية والحاسبة 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

