

إدارة علاقات الموردين (SRM)

UK Traininig

PARTNER



إدارة علاقات الموردين (SRM)

مقدمة

إدارة العلاقات مع الموردين SRM هي نهج استراتيجي لإدارة العلاقات مع الموردين لتحسين قيمة تلك العلاقات وتحقيق الأهداف التجارية. في بيئة الأعمال العالمية المعقدة الحالية، تعد إدارة SRM الفعالة أمراً حاسماً للمؤسسات للحصول على ميزة تنافسية، وتعزيز الابتكار، وتقليل المخاطر، وتحقيق النمو المستدام. تترجم هذه الدورة المتقدمة لتزويد المشاركين بأحدث الأدوات والتقنيات والاستراتيجيات في إدارة SRM لتحقيق أقصى استفادة من شراكات الموردين.

أهداف الدورة

- فهم أهمية SRM في تحقيق الأهداف الاستراتيجية للشركة.
- استكشاف المفاهيم والمنهجيات المتقدمة في تقسيم الموردين وتصنيفهم.
- تعلم كيفية تطوير علاقات تعاونية مع الموردين تستند إلى الثقة المتبادلة والشفافية.
- اكتساب رؤى حول كيفية استغلال التكنولوجيا وتحليلات البيانات لتعزيز إدارة أداء الموردين.
- اكتشاف الممارسات الأفضل للتخفيف من مخاطر سلسلة الإمداد وضمان استمرارية الأعمال.
- اكتساب مهارات التفاوض والتقنيات لتحسين اتفاقيات وعقود الموردين.
- استكشاف النهج المستدامة والمسؤولية اجتماعياً لـ SRM.
- وضع إطار عمل شامل لإدارة SRM مصمم خصيصاً للاحتياجات المؤسسية.

محتوى الدورة

اليوم الأول

أسس إدارة SRM

- مقدمة إلى إدارة العلاقات مع الموردين SRM
- تطور SRM وأهميتها الاستراتيجية
- الهياكل الرئيسية والفوائد من إدارة SRM الفعالة
- الاتجاهات والتحديات في إدارة الموردين الحديثة
- دراسات الحالة وأفضل الممارسات في تنفيذ SRM

اليوم الثاني

تقسيم الموردين وتصنيفهم

- فهم نماذج تقسيم الموردين
- أهمية تصنيف الموردين في إدارة SRM
- تقنيات متقدمة لتقييم الموردين وتقييم أدائهم
- تطوير استراتيجيات مخصصة لفئات الموردين المختلفة
- دراسات الحالة حول تقسيم وتصنيف الموردين بنجاح

اليوم الثالث

UK Training
PARTNER

بناء الثقة والتعاون

- بناء الثقة وتعزيز التعاون في العلاقات مع الموردين
- استراتيجيات الاتصال الفعال لتعزيز شراكات الموردين
- تحديد الأهداف والنهوض المشتركة مع الموردين
- حل النزاعات وإدارة الخلافات في العلاقات مع الموردين
- الاستفادة من منصات التكنولوجيا لإدارة SRM التعاونية

اليوم الرابع

إدارة الأداء وتخفيف المخاطر

- قياس الأداء والمقاييس في SRM
- استخدام تحليلات البيانات لإدارة أداء الموردين
- تحديد المخاطر بشكل استباقي واستراتيجيات التخفيف
- تطوير الموردين والمبادرات المستهدفة للتحسين
- دراسات الحالة حول إدارة الأداء الفعالة وتخفيف المخاطر في SRM

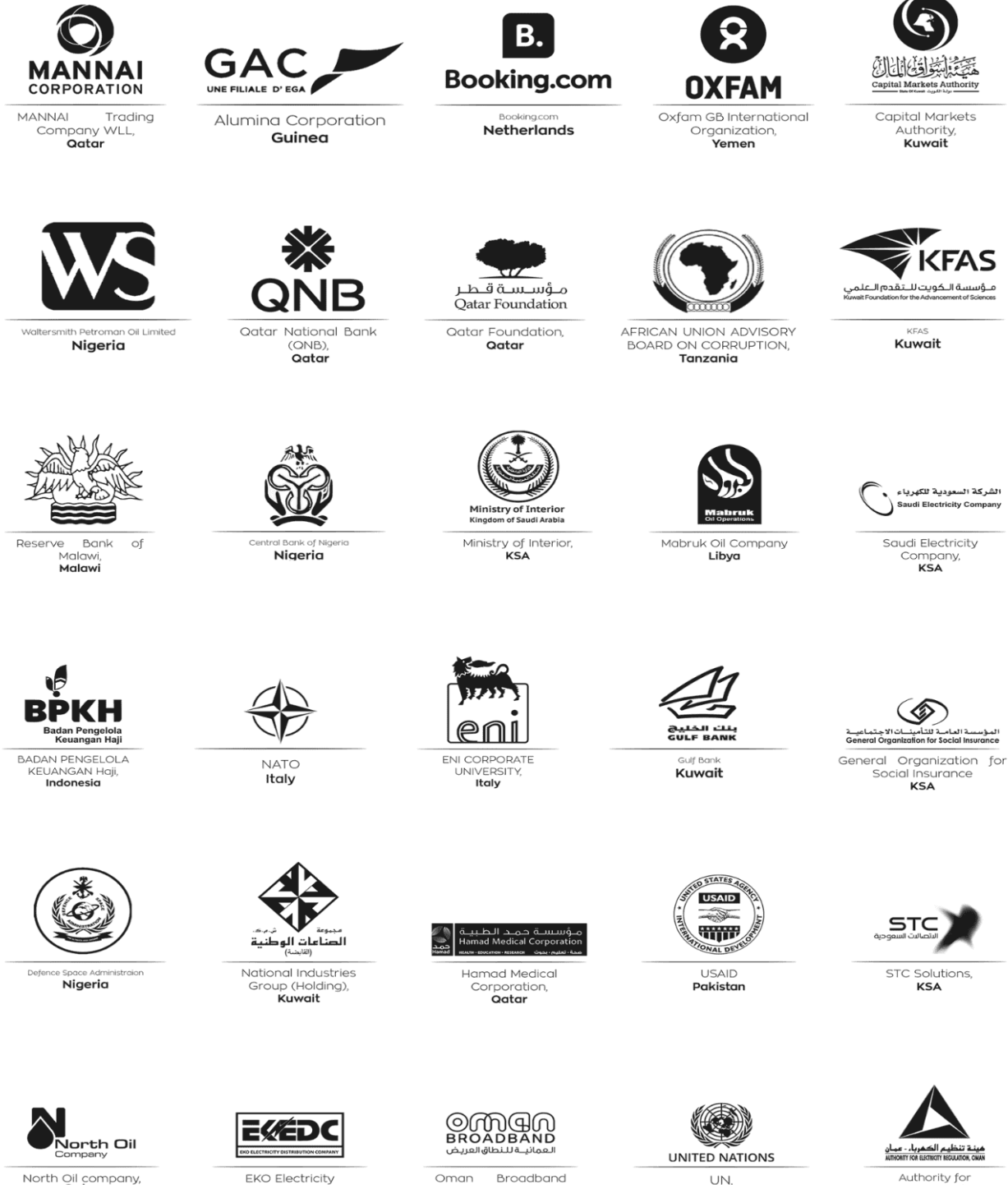
اليوم الخامس

التفاوض والاستدامة في SRM

- تقنيات التفاوض المتقدمة للاتفاقيات وعقود الموردين
- ضمان الامتثال والحوكمة في العلاقات مع الموردين
- النهج المستدام والمسؤول اجتماعيا في إدارة SRM
- قياس الأثر البيئي والاجتماعي لنشطة الموردين
- وضع خارطة طريق لممارسات SRM المستدامة

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 والاهلاحة الجوية
الإدارة العليا

البرامج التقنية/البرامج الإدارية

المهارات الاحترافية
الهالية والحاسبة 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
صقل المهارات والإدارة المرنة



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



+44 7401 1773 35
+44 7480 775526



training@blackbird-training.com



www.blackbird-training.com

UK Training

PARTNER

