

إدارة علاقات الموردين (SRM)

UK Traininig

PARTNER



إدارة علاقات الموردين (SRM)

مقدمة

إدارة علاقات الموردين SRM هي نهج استراتيجي يركز على تحسين القيمة المستخلصة من العلاقات مع الموردين، وتوجيه هذه الشراكات لتحقيق الأهداف التجارية النوسع. في بيئة الأعمال العالمية والتنافسية الحالية، تُعد إدارة علاقات الموردين الفعالة أمراً بالغ الأهمية لتحقيق ميزة تنافسية، وتعزيز الابتكار، والتخفيف من المخاطر، وضمان النمو المستدام. تم تصميم هذه الدورة المتقدمة لتزويد المشاركين بأحدث الأدوات والتقنيات والاستراتيجيات في إدارة علاقات الموردين لتحقيق أقصى استفادة من شراكات الموردين. سواء كنت تهدف إلى تحسين استراتيجيات SRM الخاصة بك أو تعزيز معرفتك بعمليات إدارة علاقات الموردين، توفر هذه الدورة رؤى شاملة لتطوير علاقات مستدامة ومربحة مع الموردين.

أهداف الدورة

- فهم أهمية إدارة علاقات الموردين في تحقيق الأهداف الاستراتيجية للأعمال.
- استكشاف استراتيجيات إدارة علاقات الموردين المتقدمة لتصنيف الموردين وتجزئتهم بشكل فعال.
- تعلم كيفية تطوير علاقات تعاونية وشفافة مع الموردين، وتعزيز الثقة والشراكات طويلة الأجل.
- استغلال التكنولوجيا وتحليلات البيانات لتحسين إدارة أداء الموردين.
- اكتشاف أفضل الممارسات للتخفيف من مخاطر سلسلة التوريد وضمان استمرارية الأعمال من خلال أنشطة إدارة علاقات الموردين.
- اكتساب مهارات التفاوض لتحسين اتفاقيات وعقود الموردين.
- استكشاف أساليب إدارة علاقات الموردين المستدامة والمسؤولة اجتماعياً.
- تطوير إطار عمل لإدارة علاقات الموردين يتناسب مع احتياجات مؤسستك.

محاور الدورة

اليوم الأول: أساسيات إدارة علاقات الموردين

- مقدمة إلى إدارة علاقات الموردين SRM
- تطور وأهمية SRM الاستراتيجية
- الهياكل الرئيسية وفوائد إدارة علاقات الموردين الفعالة
- الاتجاهات والتحديات في إدارة الموردين الحديثة
- دراسات حالة وأفضل الممارسات في تنفيذ SRM

اليوم الثاني: تصنيف الموردين وتجزئتهم

- فهم نماذج تجزئة الموردين
- أهمية تصنيف الموردين في إدارة علاقات الموردين
- تقنيات متقدمة لتقييم الموردين وقياس أدائهم
- تطوير استراتيجيات مخصصة لشرائح الموردين المختلفة
- دراسات حالة حول تجزئة وتصنيف الموردين الناجحة

اليوم الثالث: التعاون وبناء الثقة

- بناء الثقة وتعزيز التعاون في علاقات الموردين
- استراتيجيات التواصل الفعالة لتعزيز شراكات الموردين
- تحديد الأهداف المشتركة مع الموردين

UK Training
PARTNER



- إدارة النزاعات وحلها في علاقات الموردين
- استغلال منصات التكنولوجيا للتعاون في إدارة علاقات الموردين

اليوم الرابع: إدارة النداء والتخفيف من المخاطر

- قياس النداء ومعايير القياس في إدارة علاقات الموردين
- استخدام تحليلات البيانات لإدارة أداء الموردين
- استراتيجيات التعرف على المخاطر والتخفيف منها بشكل استباقي
- تطوير الموردين والمبادرات المستهدفة للتحسين
- دراسات حالة حول إدارة النداء والتخفيف من المخاطر في إدارة علاقات الموردين

اليوم الخامس: التفاوض والاستدامة في إدارة علاقات الموردين

- تقنيات التفاوض المتقدمة في اتفاقيات الموردين وعقودهم
- ضمان الائتمثال والحوكمة في علاقات الموردين
- النساليب المستدامة والمسؤولية اجتماعياً في إدارة علاقات الموردين
- قياس النثر البيئي والاجتماعي لنشطة الموردين
- تطوير خارطة طريق لهارسات إدارة علاقات الموردين المستدامة

الخاتمة

في دورة إدارة علاقات الموردين هذه، سيكتسب المشاركون المهارات الأساسية لإنشاء علاقات فعّالة ومستدامة مع الموردين التي تدعم النجاح التجاري على المدى الطويل. من خلال استكشاف استراتيجيات SRM، وتصنيف الموردين، وتقنيات إدارة النداء والتخفيف من المخاطر، سيكتسب المشاركون الأدوات اللازمة لتحقيق أقصى استفادة من شراكات الموردين. ستساعدك هذه الدورة على تطوير فهم شامل لعمليات إدارة علاقات الموردين، مما يهيكلك من تنفيذ أفضل الممارسات واستغلال تكنولوجيا SRM لتحقيق كفاءة أكبر ونمو مستدام. سواء كنت تسعى للحصول على شهادة SRM أو تحسين خبرتك العملية، توفر هذه الدورة المعرفة والأدوات لتعزيز جهودك في إدارة علاقات الموردين في مؤسستك.

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 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

