

الدورة الشاملة لإدارة علاقات الموردين

UK Traininig

PARTNER



الدورة الشاهمة لإدارة علاقات الموردين

مقدمة

مردباً بكر في دورة "إدارة علاقات الموردين" تعد إدارة علاقات الموردين SRM نهجاً استراتيجياً أساسياً لإدارة التفاعلات بين المنظمة والشركات التي تزودها بالسلع والخدمات. تهدف هذه الدورة إلى تزويد المتدربين بالمعرفة والمهارات اللازمة لإدارة علاقات الموردين بشكل فعال، وتحسين أداء الموردين، وتحقيق القيمة من خلال الشراكات الاستراتيجية. على مدار خمسة أيام، سيستكشف المشاركون الهياكل الأساسية لإدارة علاقات الموردين، ويتعلمون كيفية تقييم وتصنيف الموردين، وتطوير استراتيجيات لتحسين الأداء وإدارة المخاطر، واستخدام الأدوات والتقنيات الخاصة بإدارة علاقات الموردين لتحسين عمليات الشراء. تجمع الدورة بين المعرفة النظرية والتطبيقات العملية، مما يضمن أن المشاركين قادرون على تطبيق استراتيجيات إدارة علاقات الموردين في منظماتهم لتحقيق مزايا تنافسية مستدامة.

أهداف الدورة

- فهم مبادئ إدارة علاقات الموردين وأهميتها.
- تطوير مهارات تقييم وتصنيف الموردين بشكل فعال.
- تعلم استراتيجيات لتعزيز أداء الموردين وبناء الشراكات الاستراتيجية.
- الحصول على رؤى حول إدارة المخاطر في علاقات الموردين.
- استخدام أدوات وتقنيات إدارة علاقات الموردين لتحسين عمليات الشراء.

محاور الدورة

اليوم 1: مقدمة عن إدارة علاقات الموردين

- نظرة عامة على إدارة علاقات الموردين SRM: التعريف، الأهمية، والفوائد.
- تطور إدارة علاقات الموردين: من المشتريات التقليدية إلى الشراكات الاستراتيجية.
- المكونات الرئيسية لإدارة علاقات الموردين الفعالة: التواصل، التعاون، وإدارة الأداء.
- أطر ونماذج SRM: فهم النهج المختلفة.
- دراسات حالة: تنفيذات ناجحة لإدارة علاقات الموردين في مختلف الصناعات.

اليوم 2: تقييم الموردين وتصنيفهم

- معايير تقييم الموردين: الجودة، التكلفة، الموثوقية، والابتكار.
- تصنيف الموردين: تصنيفهم بناءً على الأهمية الاستراتيجية.
- طرق تقييم الموردين: الاستبيانات، التحقق، ومقاييس الأداء.
- تطوير بطاقات أداء الموردين ومؤشرات الأداء الرئيسية KPIs: قياس أداء الموردين.
- ورشة عمل: تدريب عملي على تقييم وتصنيف الموردين.

اليوم 3: تطوير الموردين وإدارة الأداء

- استراتيجيات تطوير الموردين: التدريب، مبادرات التحسين المشتركة، والحوافز.
- بناء علاقات طويلة الأمد مع الموردين: الثقة، الشفافية، والاهداف المشتركة.
- تقنيات إدارة الأداء: التحسين المستمر واتخاذ الإجراءات التصحيحية.

UK Training
PARTNER

- اجتماعات مراجعة أداء الموردين: أفضل الممارسات للتواصل الفعال.
- تحليل دراسة حالة: أمثلة على برامج تطوير الموردين الناجحة.

اليوم 4: إدارة المخاطر في علاقات الموردين

- تحديد المخاطر في علاقات الموردين: التشغيلية، المالية، ومخاطر الائتمثال.
- استراتيجيات تخفيف المخاطر: التنوع، الاتفاقيات التعاقدية، وخطط الطوارئ.
- أدوات تقييم مخاطر الموردين: مصفوفات المخاطر وأنظمة تسجيل المخاطر.
- إدارة أزمات الموردين: خطط الاستجابة واستراتيجيات التواصل.
- ورشة عمل: تطوير خطة إدارة مخاطر الموردين.

اليوم 5: أدوات وتقنيات إدارة علاقات الموردين

- نظرة عامة على أدوات وبرمجيات SRM: الميزات والفوائد.
- تنفيذ أنظمة SRM: الخطوات، التحديات، وأفضل الممارسات.
- دمج SRM مع الأنظمة التجارية الأخرى: ERP، CRM، وإدارة سلسلة التوريد.
- تحليلات البيانات في SRM: استخدام البيانات الضخمة للحصول على رؤى حول الموردين.
- اتجاهات المستقبل في SRM: التحول الرقمي، الذكاء الاصطناعي، وتقنيات البلوك تشين.

اليوم 6: التعاون المتقدم مع الموردين

- مبادئ الشراكات التعاونية مع الموردين: خلق وتوزيع القيمة.
- التخطيط التجاري المشترك: الابتكار المشترك وحل المشكلات بالتعاون.
- بناء الثقة والاتساق: دور التواصل الواضح والسمعة المشتركة.
- تكتيكات التفاوض مع الموردين الاستراتيجيين: تحقيق نتائج مربحة للطرفين.
- ورشة عمل: وضع خطط شراكة تعاونية مع الموردين.

اليوم 7: إدارة العقود والائتمثال

- أساسيات عقود الموردين: البنود الرئيسية والاعتبارات القانونية.
- إدارة دورة حياة العقود: من الصياغة إلى التجديد.
- ضمان الائتمثال: مراقبة التزام الموردين بالمعايير والاتفاقيات.
- حل نزاعات العقود: استراتيجيات الحل الفعال.
- دراسات حالة: أمثلة على إدارة العقود الناجحة في SRM.

اليوم 8: قياس ومتابعة فعالية إدارة علاقات الموردين

- تحديد المقاييس لنجاح SRM: العائد على الاستثمار، رضا الموردين، والكفاءة التشغيلية.
- تطوير بطاقات الأداء المتوازن لمتابعة أداء SRM.
- إجراء استبيانات الموردين: جمع الملاحظات للتحسين المستمر.
- مقارنة ممارسات SRM بالمعايير الصناعية.
- ورشة عمل: إنشاء لوحة تحكم فعالية إدارة علاقات الموردين.

اليوم 9: ممارسات SRM المستدامة والأخلاقية

- مبادئ المشتريات المستدامة: العوامل البيئية والاجتماعية والحوكمة ESG.
- إشراك الموردين في المبادرات المستدامة: الممارسات البيئية والمعايير الأخلاقية.
- مراقبة التزام الموردين بالإرشادات الأخلاقية: التدقيق والشهادات.
- معالجة التحديات في إدارة الموردين المستدامة.

UK Training
PARTNER

دراسات حالة: دمج الاستدامة في إدارة علاقات الموردين بنجاح.

اليوم 10: مشروع التخرج وأفاق المستقبل

- مشروع التخرج: تصميم استراتيجية شاملة لإدارة علاقات الموردين لمنظمتك.
- العروض التقديمية: مشاركة ومناقشة استراتيجيات SRM مع المشاركين الآخرين.
- الملاحظات الجهادية ورون المدرب على مشاريع التخرج.
- الاتجاهات الناشئة في SRM: الذكاء الاصطناعي، البلوك تشين، والتحليلات التنبؤية.
- الجلسة الختامية: تلخيص الدورة، الدروس المستفادة، وخطط التنفيذ المستقبلية.

الختام

من خلال هذه الدورة، ستتمكن من فهم أهمية إدارة علاقات الموردين وكيفية بناء شراكات استراتيجية مع الموردين لضمان نجاح العمليات التجارية. كما ستتعرف على أفضل الممارسات في إدارة علاقات الموردين وأهداف إدارة علاقات الموردين لتحقيق تحسينات مستدامة في أداء الموردين.

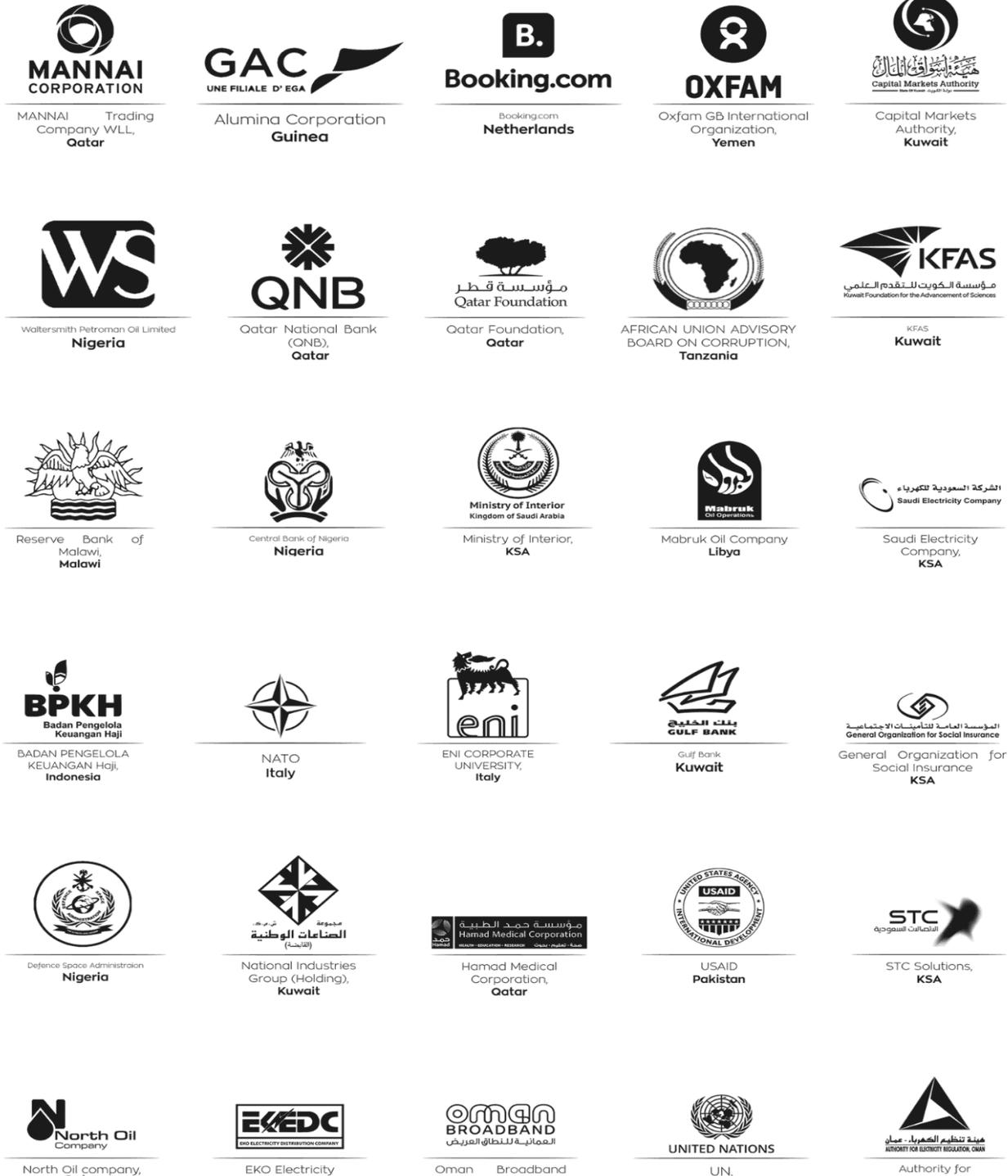
يعد هذا التدريب مثاليًا لأولئك الذين يسعون لتطوير استراتيجيات إدارة علاقات الموردين قوية، بالإضافة إلى التعرف على أحدث تقنيات وأدوات إدارة علاقات الموردين لضمان توافق استراتيجيات الشراء مع أهداف الشركة.

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 والصلاحه 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

