BLACKBIRD FOR TRAINING

# شهادة المستشار الدولي المعتمد في المشتريات

8 – 12 مارس 2027

برشلونة (إسبانيا)

UK Traininig

PARTNER



www.blackbird-training.com

# شهادة المستشار الدولي المعتمد في المشتريات

**المرجع:** 353690_3255848 **التاريخ:** 8 – 12 مارس 2027 **المكان:** برشلونة (إسبانيا) **الرسوم:** GBP 5200

## مقدمة

تمثل شهادة المستشار الدولي المعتمد في المشتريات إحدى الشهادات المهنية المتقدمة التي تستهدف المتخصصين الراغبين في الارتقاء بدورهم من إدارة وتنفيذ أنشطة المشتريات إلى تقديم الاستشارات الاستراتيجية والمساهمة المباشرة في صناعة القرار المؤسسي. وقد أصبحت المشتريات في المؤسسات الحديثة وظيفة استراتيجية ترتبط بتحقيق القيمة، وإدارة المخاطر، وتعزيز الاستدامة، ودعم القدرة التنافسية للمؤسسات في بيئات الأعمال المتغيرة.

صُممت هذه الدورة للمهنيين ذوي الخبرة العملية المتقدمة في المشتريات وسلاسل الإمداد والعقود التجارية، وخاصة العاملين في القطاعات الصناعية والهندسية ومشروعات البنية التحتية والطاقة والتصنيع. وتركز الدورة على الجوانب الاستراتيجية التي تمكن المشاركين من تطوير سياسات التوريد، وتحليل الأسواق، وإدارة الموردين الاستراتيجيين، وتعظيم العائد التجاري للمؤسسة من خلال قرارات مشتريات أكثر كفاءة وتأثيراً.

كما تتناول الدورة أحدث الممارسات العالمية في إدارة الفئات الشرائية، وتحليل التكلفة والقيمة، وإدارة المخاطر التجارية، والتفاوض المتقدم، بما يساعد المشاركين على اكتساب رؤية أوسع لدور المشتريات في دعم الأهداف المؤسسية وتحقيق نتائج قابلة للقياس. وتوفر الدورة محتوى متقدماً ينسجم مع متطلبات القيادات والخبراء الذين يسعون إلى تعزيز تأثيرهم الاستراتيجي داخل مؤسساتهم.

## أهداف الدورة

بنهاية هذه الدورة سيكون المشاركون قادرين على:



- تطوير استراتيجيات مشتريات متوافقة مع الأهداف المؤسسية طويلة المدى.
- تحليل الأسواق العالمية وتقييم فرص ومخاطر التوريد.
- إدارة الفئات الشرائية الاستراتيجية وفق منهجيات متقدمة.
- تصميم نماذج فعالة لإدارة الموردين الاستراتيجيين.
- تقييم الأثر المالي والتشغيلي لقرارات المشتريات.
- تطبيق منهجيات تحليل القيمة وتعظيم العائد التجاري.
- إدارة المخاطر التجارية والتعاقدية وسلاسل الإمداد.
- تطوير خطط تفاوض معقدة للمشروعات والعقود الكبرى.
- إعداد مؤشرات أداء استراتيجية لقياس مساهمة المشتريات.
- تعزيز الحوكمة والامتثال في عمليات التوريد.
- إدارة المطالبات والتغييرات التعاقدية بكفاءة.
- دعم الإدارة العليا بتوصيات مبنية على التحليل والبيانات.
- تطوير استراتيجيات استدامة الموردين وسلاسل الإمداد.
- قيادة مبادرات التحول والتطوير في إدارات المشتريات.
- تقديم الاستشارات المهنية في مجال المشتريات الدولية.

## محاور الدورة

### اليوم الأول: المشتريات الاستراتيجية ودورها في تحقيق القيمة المؤسسية

- التحول من إدارة المشتريات التشغيلية إلى المشتريات الاستراتيجية.
- مواءمة استراتيجية المشتريات مع الاستراتيجية المؤسسية.
- دور المشتريات في تعزيز الربحية والميزة التنافسية.
- تحليل القيمة التجارية للقرارات الشرائية.
- نماذج نضج إدارات المشتريات عالمياً.
- إدارة العلاقة بين المشتريات والإدارات التنفيذية.
- تحليل أصحاب المصلحة وتأثيرهم على القرارات الشرائية.
- دراسة حالات عملية من المشروعات الصناعية والهندسية.



## اليوم الثاني: استراتيجيات التوريد المتقدمة وإدارة الأسواق العالمية

- تحليل هيكل الأسواق وسلوك الموردين.
- تقييم المخاطر الجيوسياسية وتأثيرها على التوريد.
- تطوير استراتيجيات التوريد متعددة المصادر.
- إدارة التوريد للمشروعات الرأسمالية الكبرى.
- استراتيجيات التعاقد طويلة الأجل.
- تحليل القدرات التنافسية للموردين.
- تطوير خطط استمرارية التوريد.
- تطبيقات عملية من قطاعات الألمنيوم والزجاج والواجهات الهندسية.

## اليوم الثالث: إدارة الموردين الاستراتيجيين والتفاوض عالي القيمة

- تصنيف الموردين وفق الأهمية الاستراتيجية.
- بناء الشراكات طويلة المدى مع الموردين.
- قياس أداء الموردين وتحسينه.
- تصميم استراتيجيات تفاوض معقدة.
- إدارة المفاوضات متعددة الأطراف.
- معالجة النزاعات التجارية والتعاقدية.
- التفاوض على التكاليف والمخاطر والجودة.
- تطبيق سيناريوهات تفاوض واقعية للمشروعات الهندسية.

## اليوم الرابع: إدارة المخاطر والعقود وتحليل القيمة

- تحديد المخاطر الاستراتيجية في المشتريات.
- تحليل احتمالية وتأثير المخاطر.
- تطوير خطط الاستجابة والمعالجة.
- إدارة المطالبات والتعديلات التعاقدية.
- تطبيق منهجية التكلفة الإجمالية للملكية.
- تحليل القيمة مقابل التكلفة.
- تقييم القرارات الاستثمارية المرتبطة بالمشتريات.
- تحسين الأداء التجاري من خلال إدارة المخاطر.



## اليوم الخامس: الاستشارات الاستراتيجية والقيادة التنفيذية في المشتريات

- منهجيات تقديم الاستشارات المهنية في المشتريات.
- إعداد التوصيات الاستراتيجية للإدارة العليا.
- تطوير نماذج الحوكمة والامتثال.
- تصميم مؤشرات الأداء الاستراتيجية.
- قياس القيمة المضافة للمشتريات.
- إدارة برامج التحول المؤسسي للمشتريات.
- إعداد دراسة حالة متكاملة تشمل التوريد والعقود والمخاطر.
- عرض الحلول الاستراتيجية ومناقشتها وتقييمها.

## لماذا يجب عليك حضور هذه الدورة؟ الايجابيات والسلبيات!

- تطوير القدرة على المشاركة في صناعة القرار المؤسسي.
- تعزيز المهارات الاستراتيجية في إدارة المشتريات.
- تحسين القدرة على تحليل الأسواق والموردين.
- اكتساب أدوات متقدمة لإدارة المخاطر التجارية.
- تطوير مهارات التفاوض في العقود عالية القيمة.
- تحسين القدرة على تحقيق القيمة وتقليل التكاليف.
- تعزيز فهم الحوكمة والامتثال في المشتريات.
- دعم فرص الترقية إلى المناصب القيادية والاستشارية.
- تطوير القدرة على إدارة الموردين الاستراتيجيين.
- اكتساب منهجيات عملية قابلة للتطبيق في المشروعات الكبرى.

## الخاتمة

تواكب المشتريات الحديثة التحولات المتسارعة في بيئة الأعمال العالمية، حيث لم تعد تقتصر على شراء السلع والخدمات أو إدارة الموردين فحسب، بل أصبحت أداة استراتيجية تسهم في تعزيز الأداء المؤسسي وتحقيق الأهداف المالية والتشغيلية والاستراتيجية للمؤسسات. ومن هذا المنطلق تأتي شهادة المستشار الدولي المعتمد في المشتريات لتزويد المهنيين بالمعارف والمهارات المتقدمة التي تمكنهم من أداء دور أكثر تأثيراً في مؤسساتهم.

تركز الدورة على الجوانب التي يحتاجها المتخصصون ذوو الخبرة العالية، بما في ذلك تطوير استراتيجيات التوريد، وإدارة المخاطر، وتحليل الأسواق، وإدارة الموردين الاستراتيجيين، وتحقيق القيمة المستدامة من خلال قرارات شرائية مبنية على البيانات والتحليل المتقدم. كما تمنح المشاركين القوة على التعامل مع العقود المعقدة والمشروعات الكبرى والتحديات المرتبطة بسلاسل الإمداد العالمية.



وتوفر الدورة إطاراً عملياً يساعد المشاركين على الانتقال من التركيز على تنفيذ العمليات اليومية إلى المساهمة الفعلية في رسم السياسات وصناعة القرار وتوجيه المبادرات الاستراتيجية. كما تدعم تطوير المهارات الاستشارية والقيادية اللازمة للتعامل مع القضايا التجارية والتعاقدية ذات التأثير الكبير على المؤسسة.

**ومن خلال المحتوى المتخصص والتطبيقات العملية ودراسات الحالة المتقدمة، يتمكن المشاركون من بناء رؤية شاملة للمشتريات باعتبارها وظيفة استراتيجية تسهم في خلق القيمة وتعزيز القدرة التنافسية وتحقيق النمو المستدام للمؤسسات في مختلف القطاعات الاقتصادية.**

