BLACKBIRD FOR TRAINING

إدارة العلاقة مع البائعين

September – 1 October 2027 27

لندن (المملكة المتحدة)

UK Traininig

PARTNER



www.blackbird-training.com

إدارة العلاقة مع البائعين

المرجع: 295004_321515 **التاريخ:** 27 September – 1 October 2027 **المكان:** لندن (المملكة المتحدة) **الرسوم:** GBP 4900

المقدمة

في ظل البيئة التنافسية لسوق الأعمال اليوم، أصبح إدارة علاقات الموردين Vendor Relationship Management - VRM عاملاً أساسيًا في تعزيز الكفاءة التشغيلية، زيادة الربحية، وضمان استدامة الأعمال. لم تعد إدارة علاقات الموردين مقتصرة على التعاملات التجارية فحسب، بل أصبحت أداة استراتيجية لبناء شراكات قوية ومستدامة تدعم النمو والابتكار.

صُممت دورة إدارة علاقات الموردين VRM بشكل شامل لتزويد المشاركين بالأدوات، الاستراتيجيات، والرؤى اللازمة للتميز في إدارة علاقات الموردين والبائعين. سواء كنت تبحث عن فهم عملية إدارة علاقات الموردين أو تبني أفضل الممارسات لتحسين الأداء، فإن هذه الدورة تقدم الأسس اللازمة لتحقيق التميز التشغيلي.

سيكتسب المشاركون معرفة متعمقة حول VRM، ويستكشفون دراسات حالة عملية، ويشاركون في أنشطة تطبيقية تظهر كيف يمكن لإدارة الموردين الفعالة أن تحقق قيمة مستدامة طويلة الأمد للمنظمات. بنهاية الدورة، سيكون المشاركون مستعدين للتعامل مع التحديات، استغلال الفرص، وتحقيق الإمكانات الكاملة لعلاقات الموردين.

أهداف الدورة

من خلال إتمام هذه الدورة، سيكون المشاركون قادرين على:

- فهم إدارة علاقات الموردين: التعرف على تعريف إدارة علاقات الموردين Vendor Relationship Management - VRM، بما في ذلك المبادئ، العمليات، والتطبيقات العملية.
- تحسين التعاون مع الموردين: إتقان استراتيجيات بناء وإدارة علاقات الموردين بشكل تعاوني ومستدام.
- تقييم وتطوير الموردين: تطبيق تقنيات مثبتة لتقييم الموردين وتطوير قدراتهم وإدارة المخاطر.
- تنفيذ حلول VRM استراتيجية: تطوير استراتيجيات إدارة الموردين لتحسين الأداء وتحقيق المزايا التنافسية.
- تعزيز مهارات التواصل والتفاوض: بناء الثقة وتعزيز التعاون من خلال تقنيات تواصل فعالة ومهارات قيادية.
- معالجة التحديات وتعظيم الفوائد: فهم تحديات إدارة الموردين وتحويلها إلى فرص للابتكار وتحقيق النجاح.



محاور الدورة

اليوم الأول: أساسيات إدارة علاقات الموردين

- تعريف إدارة علاقات الموردين وأهميتها: فهم معنى إدارة علاقات الموردين وتطبيقاتها في بيئة الأعمال.
- بناء شراكات الموردين: نصائح عملية لتعزيز العلاقات القوية والمستدامة مع الموردين.
- تقييم توافق الموردين: طرق تقييم الموردين للتأكد من توافقهم مع احتياجات المنظمة.
- التحديات في إدارة الموردين: العقبات الشائعة وكيفية التغلب عليها.
- الاستدامة في VRM: دمج الاستدامة الاقتصادية والاجتماعية والبيئية في علاقات الموردين.

اليوم الثاني: تطوير الموردين ودمجهم

- برامج تطوير الموردين: تقنيات تحسين قدرات الموردين.
- تنوع الموردين: الاستفادة من الموردين المتنوعين لتحقيق الأهداف الاستراتيجية.
- التبادل الإلكتروني للبيانات EDI: استخدام الأدوات الرقمية لتعزيز التعاون مع الموردين.
- نماذج التعاون مع الموردين: استكشاف أطر الشراكة طويلة الأمد للنمو المشترك.
- دراسات حالة: أمثلة واقعية لنجاحات دمج الموردين.

اليوم الثالث: إدارة أداء الموردين

- تحديد مؤشرات الأداء الرئيسية KPIs: تحديد ومراقبة معايير أداء الموردين.
- اتفاقيات مستوى الخدمة SLAs: صياغة اتفاقيات لضمان المساءلة المتبادلة.
- التحسين المستمر: تشجيع الابتكار والتميز التشغيلي مع الموردين.
- متابعة الأداء والتقييم: تقنيات تتبع وتحسين أداء الموردين.
- فوائد إدارة الأداء: تحسين الكفاءة وزيادة الربحية على المدى الطويل.

اليوم الرابع: استراتيجيات إدارة الموردين

- استراتيجيات التوريد: مواءمة استراتيجيات المشتريات مع أهداف التشغيل.
- الفرص العالمية للتوريد: توسيع شبكات الموردين عالميًا لتحقيق ميزة تنافسية.
- استراتيجيات تحسين التكلفة: تنفيذ اقتصادات الحجم، أنظمة Just-in-Time JIT، وتقنيات الشراء الجماعي.
- خلق قيمة مشتركة: قيادة الابتكارات المشتركة مع الموردين.
- مصفوفة استراتيجيات التوريد: مواءمة الاستراتيجيات مع الأهداف التنظيمية.



اليوم الخامس: القيادة ومهارات التواصل وبناء العلاقات

- التواصل الفعّال في إدارة الموردين: بناء الثقة وتعزيز التعاون من خلال التواصل الواضح.
- القيادة في إدارة الموردين: مهارات إدارة شبكات الموردين وتحقيق التأثير الإيجابي.
- تقنيات الإقناع: تطبيق مبادئ سيالديني الستة للإقناع لتحسين المفاوضات مع الموردين.
- إدارة الموردين عبر الثقافات: التعامل مع الموردين الدوليين بحساسية ثقافية.
- الإتيكيت وأفضل الممارسات: السلوك المهني وحساسية التواصل الثقافي في علاقات الموردين.

لماذا يجب عليك حضور هذه الدورة؟ الإيجابيات والسلبيات!

- تعلم تقنيات إدارة الموردين المثبتة: اكتساب رؤى حول عملية إدارة علاقات الموردين وأفضل الممارسات.
- تعزيز التعاون: بناء شراكات قوية ومستدامة مع الموردين.
- تحسين الأداء: استخدام أدوات واستراتيجيات لزيادة إنتاجية الموردين وتحسين الكفاءة التشغيلية.
- تقوية مهارات التفاوض: إتقان فن الإقناع والتأثير في المفاوضات مع الموردين.
- تحقيق النجاح الاستراتيجي: مواءمة إدارة الموردين مع أهداف العمل لتحقيق مزايا تنافسية طويلة الأجل.

الخاتمة

تُعد دورة إدارة علاقات الموردين VRM موردًا لا غنى عنه للمحترفين الذين يسعون لإتقان فن إدارة علاقات الموردين والبائعين. سيكتسب المشاركون خبرات عملية، وفهمًا شاملاً لماهية إدارة الموردين، إلى جانب الأدوات اللازمة لتقييم، تطوير، والحفاظ على شراكات الموردين الاستراتيجية.

من خلال إتقان أفضل الممارسات في إدارة الموردين، ستكتسب المهارات اللازمة لتحسين أداء منظمتك، تحقيق وفورات في التكاليف، وتعزيز التعاون مع الموردين. سواء كنت تبحث عن تحسين مهاراتك في إدارة الموردين أو تطوير استراتيجيات شراء متقدمة، فإن هذه الدورة هي خطوتك نحو النجاح المهني والتميز التنظيمي!

