BLACKBIRD FOR TRAINING

التخطيط الاستراتيجي للمشتريات

November 2026 27 – 16

لوس أنجلوس (امريكا)



التخطيط الاستراتيجي للمشتريات

المرجع: 298950_321756 **التاريخ:** 16 – 27 November 2026 **المكان:** لوس أنجلوس (امريكا) **الرسوم:** GBP 10600

مقدمة

التخطيط الاستراتيجي للمشتريات هو عملية محورية لربط أنشطة المشتريات مع الأهداف العامة للأعمال في المنظمة. يشمل ذلك تحديد وتحليل وإدارة احتياجات المشتريات بشكل منهجي لتحقيق التوفير في التكاليف، وتقليل المخاطر، ودعم أهداف العمل. من خلال تنفيذ التخطيط الاستراتيجي للمشتريات، يمكن للمنظمات تحسين عمليات المشتريات، وتعزيز العلاقات مع الموردين، وخلق قيمة في جميع مراحل سلسلة التوريد.

سواء كنت جديدًا في مجال المشتريات أو محترفًا تسعى لتطوير مهاراتك، توفر لك هذه الدورة نظرة شاملة على عملية المشتريات، من تدريب التفاوض على المشتريات إلى تحليلات المشتريات والاستدامة.

أهداف الدورة

بنهاية الدورة، سيتمكن المشاركون من:

- فهم واضح لـ ما هو التخطيط الاستراتيجي للمشتريات وكيف يساهم في نجاح الأعمال.
- تعلم كيفية تنفيذ عمليات المشتريات الاستراتيجية لتحقيق التوفير في التكاليف، وتقليل المخاطر، وخلق قيمة مستدامة.
- إتقان دورة حياة المشتريات وخطوات تحديد واختيار الموردين، والتفاوض على العقود، وإدارة علاقات الموردين.
- فهم أهمية تحليلات المشتريات واتخاذ قرارات قائمة على البيانات التي تتماشى مع أهداف العمل.
- تطوير المهارات اللازمة لتقييم واختيار الموردين، والتفاوض بفعالية، وإنشاء علاقات مع الموردين تشجع على التعاون والابتكار.
- تعلم استراتيجيات توافق أنشطة المشتريات مع الاستدامة و المسؤولية الاجتماعية للشركات CSR.
- استكشاف التقنيات التي يمكن أن تحسن وظيفة المشتريات، بما في ذلك المشتريات التكنولوجية وأدوات الأتمتة.



محاور الدورة

اليوم الأول: تحديد أهداف العمل واستراتيجية المشتريات

- مراجعة أهداف المنظمة وتحديد متطلبات المشتريات الأساسية لدعم تلك الأهداف.
- ربط استراتيجية المشتريات مع أهداف العمل، مع التركيز على تقليل التكاليف، إدارة الموردين، تقليل المخاطر، و خلق القيمة.
- ما معنى المشتريات الاستراتيجية ودورها في تحقيق نجاح الأعمال.

اليوم الثاني: تحليل الإنفاق وإدارة الفئات

- إجراء تحليل شامل للإنفاق لتحديد فرص التوفير في التكاليف ومجالات التوحيد.
- تطبيق استراتيجيات إدارة الفئات لتجميع الفئات ذات الإنفاق المشابه وتطوير استراتيجيات لها.

اليوم الثالث: تقييم واختيار الموردين

- تقييم قاعدة الموردين الحالية بناءً على الأداء والقدرات ومدى توافقهم مع أهداف العمل.
- تعلم كيفية تطوير معايير لاختيار الموردين وإجراء بحوث سوقية لتحديد الموردين الجدد.

اليوم الرابع: التفاوض على العقود وإدارتها

- تطوير استراتيجية التفاوض على المشتريات لتحسين الشروط والأسعار مع الموردين.
- إنشاء إطار عمل لإدارة العقود لضمان الامتثال ومراقبة أداء الموردين.

اليوم الخامس: تقييم المخاطر والتخفيف منها

- إجراء تقييم للمخاطر في سلسلة التوريد، مع تحديد الثغرات وتطوير استراتيجيات لتخفيف المخاطر.
- إنشاء خطط طوارئ لتقليل الاضطرابات في التوريد وضمان الاستمرارية.

اليوم السادس: تطوير علاقات الموردين

- بناء إطار عمل لإدارة علاقات الموردين لتشجيع التعاون والتحسين المستمر.
- تحديد الموردين الرئيسيين للشراكات الاستراتيجية وتنظيم مراجعات دورية للأداء.



اليوم السابع: تحسين التكنولوجيا والعمليات

- تقييم الأنظمة الحالية لتكنولوجيا المشتريات واستكشاف فرص الأتمتة وتحسين العمليات.
- تطبيق أدوات تحليلات المشتريات لتحسين اتخاذ القرارات وتحقيق كفاءة أعلى في العمليات.

اليوم الثامن: الاستدامة والمسؤولية الاجتماعية للشركات CSR

- تطوير استراتيجية الاستدامة للمشتريات، مع الأخذ في الاعتبار الممارسات البيئية والاجتماعية والأخلاقية.
- توافق استراتيجيات المشتريات مع أهداف المسؤولية الاجتماعية للشركات لتعزيز الممارسات البيئية والاجتماعية المسؤولة.

اليوم التاسع: قياس الأداء وإعداد التقارير

- تعريف مؤشرات الأداء الرئيسية KPIs لقياس فعالية أنشطة المشتريات.
- إنشاء إطار عمل للتقارير لمراقبة أنشطة المشتريات والتواصل مع المعنيين.

اليوم العاشر: التحسين المستمر والمراجعة

- مراجعة عملية التخطيط الاستراتيجي للمشتريات وتحديد مجالات التحسين.
- تطوير خارطة طريق لمراقبة مستمرة وتحسين استراتيجيات المشتريات.

لماذا يجب عليك حضور هذه الدورة؟ الايجابيات والسلبيات!

- مهارات شاملة: اتقن عملية المشتريات من البداية للنهاية واحصل على تجربة عملية في جميع جوانب المشتريات الاستراتيجية.
- توفير التكاليف: تعلم كيفية تطبيق تقنيات التخطيط الاستراتيجي للمشتريات لتحديد الفرص لتوفير التكاليف وتحقيق نتائج مالية أفضل.
- علاقات أقوى مع الموردين: احصل على المهارات اللازمة لتطوير شراكات دائمة مع الموردين التي تخلق قيمة مشتركة.
- قرارات مدفوعة بالبيانات: استخدم أدوات تحليلات المشتريات و المشتريات التكنولوجية لاتخاذ قرارات ذكية تدعم الأهداف التجارية.
- تركيز على الاستدامة: دمج ممارسات الاستدامة في استراتيجيات المشتريات لتلبية الطلب المتزايد على المسؤولية الاجتماعية.



الخاتمة

يعد التخطيط الاستراتيجي للمشتريات جزءًا أساسيًا من نجاح أي منظمة على المدى الطويل. من خلال ربط أنشطة المشتريات مع أهداف العمل وتحسين كل مرحلة من دورة حياة المشتريات، يمكن للمنظمات تحقيق توفير في التكاليف، وتقليل المخاطر، وخلق قيمة مستدامة.

انضم إلى هذه الدورة للحصول على رؤى قيمة حول المشتريات الاستراتيجية وتعزيز مهاراتك في إدارة المشتريات، و تطوير علاقات الموردين، و التفاوض على المشتريات وأكثر من ذلك. باستخدام المعرفة التي ستكتسبها، ستكون مؤهلاً لتحسين عمليات المشتريات والمساهمة في النمو والنجاح العام للمنظمة.

سجل اليوم وابدأ رحلتك لتصبح محترفًا في المشتريات بفهم عميق لـ أهداف المشتريات الاستراتيجية و إدارة المشتريات الفعالة.

