BLACKBIRD FOR TRAINING

إدارة علاقات الموردين (SRM)

7 – 11 June 2027

واشنطن (امريكا)

UK Traininig

PARTNER



www.blackbird-training.com

إدارة علاقات الموردين (SRM)

المرجع: 306928_3254313 **التاريخ:** 7 – 11 June 2027 **المكان:** واشنطن (امريكا) **الرسوم:** GBP 5900

مقدمة

إدارة علاقات الموردين SRM هي نهج استراتيجي يركز على تحسين القيمة المستخلصة من العلاقات مع الموردين، وتوجيه هذه الشراكات لتتوافق مع الأهداف العامة للأعمال. في بيئة الأعمال العالمية والتنافسية العالية اليوم، فإن فهم ما هي إدارة علاقات الموردين وتطبيق تقنيات إدارة علاقات الموردين الفعّالة يعد أمرًا حيويًا لتحقيق ميزة تنافسية، وتعزيز الابتكار، وتقليل المخاطر، وضمان النمو المستدام.

تم تصميم هذه الدورة المتقدمة لتزويد المشاركين بأحدث الأدوات والتقنيات والاستراتيجيات في إدارة علاقات الموردين SRM لتعظيم فوائد الشراكات مع الموردين. سواء كنت تهدف إلى تحسين استراتيجيات إدارة علاقات الموردين الخاصة بك أو تعزيز معرفتك بـ عمليات إدارة علاقات الموردين، تقدم هذه الدورة رؤى شاملة حول تطوير علاقات طويلة الأجل ومفيدة للطرفين مع الموردين.

أهداف الدورة

بنهاية هذه الدورة، سيكون المشاركون قادرين على:

- فهم أهمية إدارة علاقات الموردين في تحقيق الأهداف الاستراتيجية للأعمال.
- استكشاف استراتيجيات إدارة علاقات الموردين المتقدمة لتجزئة وتصنيف الموردين بفعالية.
- تطوير علاقات تعاونية وشفافة مع الموردين، وبناء الثقة والشراكات طويلة الأجل.
- استخدام تقنيات إدارة علاقات الموردين وتحليلات البيانات لتحسين أداء الموردين.

اكتشاف أفضل الممارسات لتقليل مخاطر سلسلة التوريد وضمان استمرارية الأعمال من خلال أنشطة إدارة علاقات الموردين.

- اكتساب مهارات التفاوض لتحسين الاتفاقيات والعقود مع الموردين.
- استكشاف الأساليب المستدامة والمسؤولة اجتماعيًا في إدارة علاقات الموردين.
- تطوير إطار عمل SRM مخصص يتناسب مع احتياجات مؤسستك.



محاور الدورة

اليوم الأول: أساسيات إدارة علاقات الموردين

- مقدمة في إدارة علاقات الموردين SRM: فهم تعريف إدارة علاقات الموردين.
- تطور وأهمية إدارة علاقات الموردين الاستراتيجية في الأعمال الحديثة.
- المبادئ الأساسية وفوائد إدارة علاقات الموردين الفعالة.
- الاتجاهات والتحديات في إدارة الموردين الحديثة.
- دراسات حالة وأفضل الممارسات في تنفيذ إدارة علاقات الموردين.

اليوم الثاني: تجزئة وتصنيف الموردين

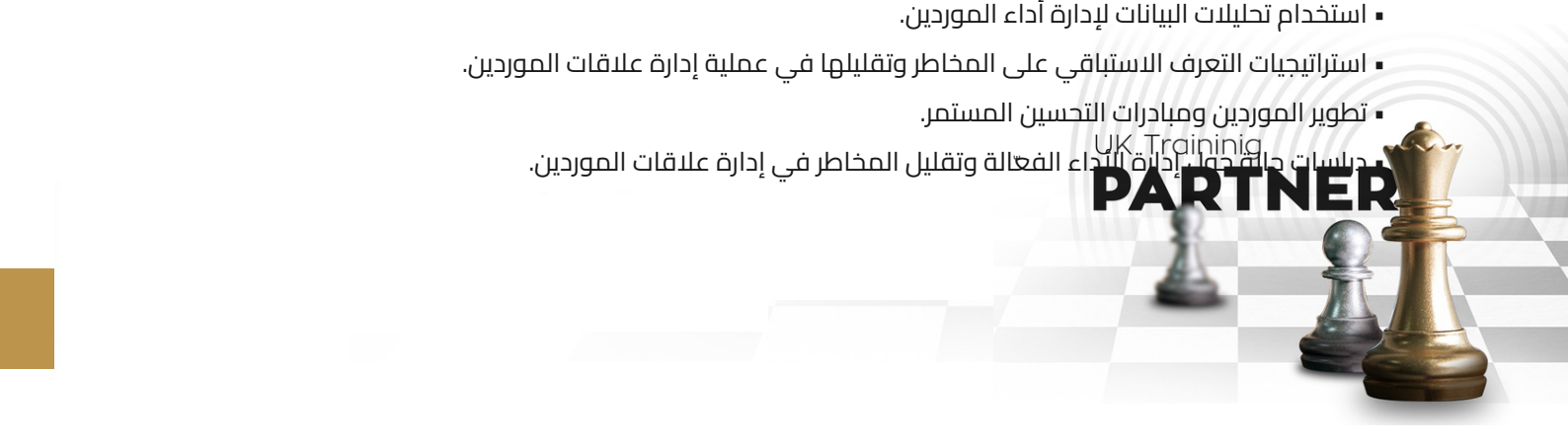
- فهم نماذج تجزئة الموردين ودورها في إدارة علاقات الموردين.
- أهمية تصنيف الموردين في تحسين إدارة العلاقات.
- تقنيات متقدمة لتقييم الموردين وقياس الأداء.
- تطوير استراتيجيات مخصصة للفئات المختلفة من الموردين.
- دراسات حالة حول نجاحات تجزئة وتصنيف الموردين.

اليوم الثالث: التعاون وبناء الثقة

- بناء الثقة وتعزيز التعاون في علاقات الموردين.
- استراتيجيات التواصل الفعّال لتعزيز الشراكات مع الموردين.
- تحديد الأهداف المشتركة مع الموردين.
- حل النزاعات وإدارة الخلافات في علاقات الموردين.
- استخدام تكنولوجيا إدارة علاقات الموردين لتعزيز التعاون.

اليوم الرابع: إدارة الأداء وتقليل المخاطر

- قياس الأداء ووضع معايير مرجعية في إدارة علاقات الموردين.
- استخدام تحليلات البيانات لإدارة أداء الموردين.
- استراتيجيات التعرف الاستباقي على المخاطر وتقليلها في عملية إدارة علاقات الموردين.
- تطوير الموردين ومبادرات التحسين المستمر.
- دراسات حالة حول إدارة الأداء الفعّالة وتقليل المخاطر في إدارة علاقات الموردين.



اليوم الخامس: التفاوض والاستدامة في إدارة علاقات الموردين

- تقنيات التفاوض المتقدمة للاتفاقيات والعقود مع الموردين.
- ضمان الامتثال والحوكمة في علاقات الموردين.
- الأساليب المستدامة والمسؤولة اجتماعيًا في إدارة علاقات الموردين.
- قياس الأثر البيئي والاجتماعي لأنشطة الموردين.
- تطوير خارطة طريق لممارسات إدارة علاقات الموردين المستدامة.

لماذا يجب عليك حضور هذه الدورة؟ الايجابيات والسلبيات!

- اكتساب فهم عميق لـ ما هي إدارة علاقات الموردين وكيفية دفع نجاح المنظمة من خلالها.
- تعلم مهارات إدارة علاقات الموردين الأساسية لبناء شراكات طويلة الأجل ومفيدة للطرفين.
- اكتشاف أهداف إدارة علاقات الموردين وكيفية مواءمتها مع أهداف الأعمال.
- إتقان تقنيات إدارة علاقات الموردين وأفضل الممارسات لتحسين أداء الموردين.
- فهم فوائد إدارة علاقات الموردين بما في ذلك تقليل المخاطر وتعزيز الابتكار.
- استكشاف خطوات إدارة علاقات الموردين وكيفية تنفيذها بفعالية.
- الاستعداد للحصول على شهادة إدارة علاقات الموردين من خلال تدريب شامل ورؤى عملية.
- استخدام تكنولوجيا إدارة علاقات الموردين لتبسيط العمليات وتحسين الكفاءة.
- تطوير نهج مستدام وأخلاقي في إدارة علاقات الموردين.

الخاتمة

في هذه دورة إدارة علاقات الموردين SRM، سيكتسب المشاركون مهارات أساسية في إنشاء علاقات فعالة ومستدامة مع الموردين تدعم نجاح الأعمال على المدى الطويل. من خلال استكشاف استراتيجيات إدارة علاقات الموردين، تجزئة الموردين، تقنيات إدارة الأداء، وتقليل المخاطر، سيكون المشاركون مجهزين لتحسين القيمة المستخلصة من شراكاتهم مع الموردين.

ستساعدك هذه الدورة في تطوير فهم شامل لـ عمليات إدارة علاقات الموردين، مما يمكنك من تطبيق أفضل الممارسات واستخدام تكنولوجيا إدارة علاقات الموردين لتحقيق كفاءة ونمو أكبر. سواء كنت تسعى للحصول على شهادة إدارة علاقات الموردين أو تحسين خبرتك العملية، تقدم هذه الدورة المعرفة والأدوات اللازمة لتعزيز جهود مؤسستك في إدارة علاقات الموردين.

انضم إلينا لإتقان إدارة علاقات الموردين واكتشاف فرص جديدة لنمو واستدامة مؤسستك!

