BLACKBIRD FOR TRAINING

الإدارة المتقدمة للمشتريات وسلسلة التوريد

27 June – 1 July 2027

عمّان (الأردن)



الإدارة المتقدمة للمشتريات وسلسلة التوريد

المرجع: 309760_3254419 **التاريخ:** 27 June – 1 July 2027 **المكان:** عمان (الأردن) **الرسوم:** GBP 4900

مقدمة

تم تصميم هذه الدورة الشاملة لتزويد المشاركين بالمعرفة والمهارات المتقدمة اللازمة لإدارة عمليات المشتريات بكفاءة وفعالية. تشمل الدورة موضوعات حيوية مثل إدارة سلسلة التوريد، سياسات وإجراءات المشتريات، التفاوض مع الموردين، صياغة العقود وإدارتها، والامتثال للمعايير والممارسات الدولية. تستهدف الدورة المتخصصين في مجال المشتريات وسلاسل التوريد، حيث تزودهم بالأدوات اللازمة لتعزيز أدائهم الوظيفي، وتحسين عمليات المشتريات، وتطوير مسيرتهم المهنية في سوق عالمي تنافسي.

أهداف الدورة

بنهاية هذه الدورة، سيكون المشاركون قادرين على:

- فهم أساسيات إدارة المشتريات وأهميتها الاستراتيجية في نجاح الأعمال.
- اكتساب مهارات عملية للتفاوض الفعال مع الموردين وتحقيق أفضل النتائج.
- تعلم كيفية تقييم الموردين واختيارهم بطريقة استراتيجية تتماشى مع أهداف المؤسسة.
- تعزيز القدرة على إدارة العقود، مراقبة أداء الموردين، وحل النزاعات.
- اكتساب رؤى حول استراتيجيات المشتريات الحديثة، مثل خفض التكاليف والاستدامة.
- إتقان تقنيات تحليل البيانات لاتخاذ قرارات مستنيرة في المشتريات وإدارة سلسلة التوريد.
- استكشاف الاتجاهات مثل المشتريات الإلكترونية e-Procurement والمسؤولية الاجتماعية للشركات في المشتريات.



محاور الدورة

اليوم الأول: أساسيات المشتريات

- مقدمة في إدارة المشتريات.
- الدور الاستراتيجي للمشتريات في نجاح الأعمال.
- سياسات وإجراءات المشتريات.
- مقارنة بين ممارسات المشتريات المحلية والدولية.
- معايير اختيار الموردين وإدارة العلاقات معهم.

اليوم الثاني: التخطيط الاستراتيجي للمشتريات

- إجراء تحليل السوق وتقييم احتياجات المؤسسة.
- تطوير خطط واستراتيجيات المشتريات الفعّالة.
- إعداد الموازنات وتخصيص الموارد لعمليات المشتريات.
- وضع مؤشرات الأداء الرئيسية KPIs لقياس النجاح.
- استراتيجيات التفاوض: الإعداد والتنفيذ لتحقيق أفضل النتائج.

اليوم الثالث: التفاوض الفعّال وتقييم الموردين

- مبادئ التفاوض في المشتريات.
- إعداد خطط التفاوض وتحليل السيناريوهات المختلفة.
- إدارة النزاعات وتحقيق نتائج مفيدة للطرفين.
- تقييم الموردين: معايير الأداء ومؤشرات القياس.
- إعداد طلبات تقديم العروض RFPs وتحليل العطاءات.

اليوم الرابع: إدارة العقود والموردين

- صياغة العقود وفهم المصطلحات القانونية الأساسية.
- إدارة العقود: مراقبة الأداء وحل المشكلات.
- التعامل مع التعديلات في العقود وتقييم المخاطر.
- استخدام التكنولوجيا لتحسين إدارة العقود والموردين.
- تحسين أداء الموردين من خلال المتابعة والتقييم.



اليوم الخامس: تحليل البيانات واستراتيجيات المشتريات الحديثة

- مقدمة في أدوات وتقنيات تحليل بيانات المشتريات.
- استخدام البيانات لاتخاذ قرارات مستنيرة.
- مبادئ إدارة سلسلة التوريد وتحسين التكاليف.
- استكشاف الاستدامة والمسؤولية الاجتماعية للشركات في المشتريات.
- فهم الاتجاهات في المشتريات الإلكترونية e-Procurement وأتمتة العمليات.

لماذا يجب عليك حضور هذه الدورة؟ الايجابيات والسلبيات!

- اكتساب مهارات متقدمة لإدارة عمليات المشتريات بشكل استراتيجي وفعّال.
- تعلم كيفية مواءمة ممارسات المشتريات مع أهداف المؤسسة لتحقيق النمو المستدام.
- إتقان اتخاذ القرارات بناءً على البيانات والبقاء في طليعة مشهد المشتريات التنافسي.
- استكشاف الأدوات الحديثة واستراتيجيات المشتريات المتقدمة مثل المشتريات الإلكترونية.
- اكتساب تقنيات لتقليل المخاطر وخفض التكاليف وزيادة أداء الموردين.

الخاتمة

تقدم هذه الدورة إطار عمل قوي لتعزيز قدراتك في إدارة المشتريات وسلاسل التوريد، مما يزودك بالأدوات اللازمة للتفوق في سوق تنافسي. من إتقان التفاوض مع الموردين إلى تنفيذ استراتيجيات المشتريات المتقدمة، سيكون المشاركون مستعدين لاتخاذ قرارات مؤثرة، تحسين العمليات، ودفع نجاح المؤسسة.

انضم إلينا اليوم وارتق بخبراتك في إدارة المشتريات وسلاسل التوريد!

