BLACKBIRD FOR TRAINING

إدارة الموردين

12 – 23 July 2027

لوس أنجلوس (امريكا)



إدارة الموردين

المرجع: 353358_3255836 **التاريخ:** 12 – 23 July 2027 **المكان:** لوس أنجلوس (امريكا) **الرسوم:** GBP 10600

مقدمة

أصبحت إدارة الموردين من الوظائف الاستراتيجية الأساسية في المؤسسات الحديثة التي تسعى إلى تعزيز كفاءة عملياتها، وتحسين جودة الخدمات والمنتجات، وتقليل المخاطر التشغيلية، وتحقيق أعلى قيمة ممكنة من علاقاتها مع الموردين ومقدمي الخدمات. ومع تزايد الاعتماد على الأطراف الخارجية في توفير المواد والخدمات والحلول التقنية والدعم التشغيلي، لم تعد إدارة الموردين تقتصر على عمليات الشراء والتعاقد، بل أصبحت عنصرًا رئيسيًا في تحقيق الأهداف المؤسسية وضمان استمرارية الأعمال.

تعتمد المؤسسات الناجحة على منهجية متكاملة لإدارة الموردين تشمل اختيار الموردين المؤهلين، وتقييم أدائهم، وإدارة العقود، ومتابعة الالتزام بالمتطلبات التشغيلية والتنظيمية، وإدارة المخاطر المرتبطة بالأطراف الخارجية. ويساهم هذا النهج في تحسين جودة الخدمات، ورفع مستويات الكفاءة التشغيلية، وتعزيز الشفافية والمساءلة، وتحقيق قيمة مستدامة للمؤسسة.

توفر هذه الدورة إطارًا متكاملاً لفهم وتطبيق أفضل الممارسات في إدارة الموردين، بدءًا من اختيار الموردين وتأهيلهم، مرورًا بإدارة العقود وقياس الأداء، وصولاً إلى إدارة المخاطر وبناء الشراكات الاستراتيجية. كما تساعد المشاركين على تطوير قدراتهم في إدارة العلاقات مع الموردين وتحقيق التوازن بين الأداء والجودة والتكلفة والالتزام.

أهداف الدورة

بنهاية هذه الدورة سيكون المشاركون قادرين على:



- فهم المفاهيم الأساسية والأهمية الاستراتيجية لإدارة الموردين.
- تطوير أطر عمل فعالة لحوكمة وإدارة الموردين.
- تصميم منهجيات فعالة لاختيار وتأهيل الموردين.
- تقييم قدرات الموردين من الناحية التشغيلية والمالية والفنية.
- تطوير عمليات إدماج الموردين وإدارة العلاقة معهم.
- تطبيق مبادئ إدارة العقود في بيئة الموردين.
- قياس أداء الموردين باستخدام مؤشرات أداء فعالة.
- تحديد المخاطر المرتبطة بالموردين وإدارتها بفعالية.
- تعزيز ممارسات إدارة علاقات الموردين.
- إعداد خطط تطوير وتحسين أداء الموردين.
- تطبيق أساليب التفاوض الفعالة مع الموردين.
- إدارة التواصل والتنسيق مع الموردين وأصحاب المصلحة.
- تنفيذ عمليات التدقيق والتقييم الدوري للموردين.
- تحسين الكفاءة التشغيلية وخفض التكاليف من خلال إدارة الموردين.
- تطوير استراتيجيات إدارة الموردين بما يتوافق مع الأهداف المؤسسية.

محاور الدورة

اليوم الأول: أسس إدارة الموردين وحوكمة العلاقات التعاقدية

- مفهوم إدارة الموردين وأهميتها الاستراتيجية.
- دورة حياة الموردين داخل المؤسسة.
- أطر حوكمة الموردين.
- تصنيف الموردين وتحديد مستويات الأهمية.
- السياسات والإجراءات الخاصة بإدارة الموردين.
- أدوار ومسؤوليات الجهات المعنية.
- التكامل بين إدارة الموردين وإدارة المشتريات.
- نماذج تشغيل إدارة الموردين.



اليوم الثاني: اختيار الموردين والتأهيل والتقييم المبدئي

- استراتيجيات البحث عن الموردين.
- تحليل الأسواق والموردين المحتملين.
- متطلبات التأهيل المسبق للموردين.
- تقييم العروض والمناقصات.
- معايير اختيار الموردين.
- التقييم المالي والتشغيلي للموردين.
- التحقق من الالتزام بالمتطلبات التنظيمية.
- اتخاذ قرارات الاختيار والتعاقد.

اليوم الثالث: إدارة العقود وإدماج الموردين

- مبادئ إدارة العقود.
- اتفاقيات مستوى الخدمة ومؤشرات الأداء.
- توزيع المسؤوليات والالتزامات التعاقدية.
- عمليات إدماج الموردين الجدد.
- إدارة المتطلبات التشغيلية.
- آليات التواصل مع الموردين.
- متابعة الالتزامات التعاقدية.
- إدارة العلاقة خلال فترة العقد.

اليوم الرابع: إدارة أداء الموردين وقياس النتائج

- منهجيات إدارة أداء الموردين.
- تطوير مؤشرات الأداء الرئيسية.
- قياس جودة الخدمات والمنتجات.
- إعداد بطاقات تقييم الموردين.
- مراجعات الأداء الدورية.
- متابعة الالتزام بالاتفاقيات.
- معالجة حالات ضعف الأداء.
- إعداد خطط التحسين والتطوير.



اليوم الخامس: إدارة مخاطر الموردين والامتثال

- مفهوم مخاطر الموردين.
- تحديد وتحليل المخاطر المرتبطة بالموردين.
- تقييم المخاطر التشغيلية والمالية.
- إدارة الامتثال والمتطلبات التنظيمية.
- أمن المعلومات وحماية البيانات.
- استمرارية الأعمال لدى الموردين.
- خطط التخفيف من المخاطر.
- المتابعة المستمرة للمخاطر.

اليوم السادس: إدارة علاقات الموردين والشراكات الاستراتيجية

- إدارة العلاقات طويلة المدى مع الموردين.
- بناء الشراكات الاستراتيجية.
- تعزيز التعاون وتحقيق القيمة المشتركة.
- إدارة توقعات الموردين.
- التواصل الفعال مع الموردين.
- إدارة النزاعات والخلافات.
- تطوير الموردين ورفع كفاءتهم.
- تعزيز الابتكار من خلال الشراكات.

اليوم السابع: التفاوض والإدارة التجارية للموردين

- استراتيجيات التفاوض مع الموردين.
- التخطيط والإعداد للمفاوضات.
- تحسين التكلفة وتعظيم القيمة.
- إدارة الجوانب التجارية للعقود.
- التفاوض على تجديد العقود.
- إدارة الأسعار وآليات التسعير.
- التفاوض القائم على القيمة.
- تحقيق نتائج مستدامة للطرفين.



اليوم الثامن: التدقيق والتقييم والرقابة على الموردين

- أطر تدقيق الموردين.
- منهجيات تقييم الموردين.
- مراجعات الامتثال والالتزام.
- تقييم فعالية الحوكمة.
- اكتشاف نقاط الضعف والقصور.
- إدارة الإجراءات التصحيحية.
- اجتماعات مراجعة الأداء.
- المتابعة والرقابة المستمرة.

اليوم التاسع: الإدارة الاستراتيجية للموردين وخلق القيمة

- الإدارة الاستراتيجية للموردين.
- مواءمة الموردين مع الاستراتيجية المؤسسية.
- الابتكار من خلال الموردين.
- مبادرات التحسين المشترك.
- فرص خفض التكاليف.
- استراتيجيات رفع الأداء.
- إدارة الموردين المستدامة.
- تعظيم القيمة طويلة المدى.

اليوم العاشر: الاستراتيجية المتكاملة لإدارة الموردين والاتجاهات الحديثة

- بناء استراتيجية متكاملة لإدارة الموردين.
- الاتجاهات الحديثة في إدارة الموردين.
- التحول الرقمي في إدارة الموردين.
- استخدام التقنيات والتحليلات في إدارة العلاقات.
- نماذج نضج إدارة الموردين.
- تطوير خارطة طريق لإدارة الموردين.
- التحديات المستقبلية والفرص المتاحة.
- إعداد خطة عمل متكاملة لإدارة الموردين.



لماذا يجب عليك حضور هذه الدورة؟ الايجابيات والسلبيات!

- تطوير فهم شامل لإدارة الموردين وأهميتها المؤسسية.
- تحسين عمليات اختيار وتأهيل الموردين.
- تعزيز إدارة العقود والحوكمة المرتبطة بالموردين.
- تحسين آليات قياس الأداء والمتابعة.
- تطوير مهارات إدارة العلاقات مع الموردين.
- تقليل المخاطر المرتبطة بالأطراف الخارجية.
- تحسين الكفاءة التشغيلية وخفض التكاليف.
- تعزيز مهارات التفاوض وإدارة أصحاب المصلحة.
- رفع مستويات جودة الخدمات والمنتجات.
- دعم استمرارية الأعمال من خلال إدارة فعالة للموردين.

الخاتمة

تمثل إدارة الموردين أحد الركائز الأساسية التي تعتمد عليها المؤسسات الحديثة لتحقيق الكفاءة التشغيلية والتميز المؤسسي والاستدامة. فمع توسع الاعتماد على الموردين ومقدمي الخدمات، أصبحت الحاجة إلى وجود منهجية متكاملة لإدارة العلاقات التعاقدية ومراقبة الأداء وإدارة المخاطر أكثر أهمية من أي وقت مضى.

توفر هذه الدورة إطارًا عمليًا متكاملاً يغطي جميع مراحل دورة حياة الموردين، بدءًا من اختيار الموردين وتأهيلهم، مرورًا بإدارة العقود ومتابعة الأداء، ووصولاً إلى إدارة المخاطر وبناء الشراكات الاستراتيجية وتعظيم القيمة المؤسسية. كما تساعد المشاركين على تطوير المهارات اللازمة لتحسين جودة الخدمات، وتعزيز الامتثال، وتقليل المخاطر، وتحقيق أقصى استفادة من علاقات المؤسسة مع مورديها.

وبنهاية البرنامج سيكون المشاركون قادرين على تصميم وتطبيق أنظمة فعالة لإدارة الموردين، وتحسين أداء الموردين، وتعزيز الحوكمة والرقابة، وإدارة المخاطر بفعالية، وبناء علاقات استراتيجية طويلة الأمد تسهم في دعم الأداء المؤسسي وتحقيق الأهداف الاستراتيجية للمؤسسة.

