BLACKBIRD FOR TRAINING

دورة متقدمة في شهادة أخصائي المشتريات الدولي المعتمد (CIPP)

30 November – 4 December 2026

برشلونة (إسبانيا)



دورة متقدمة في شهادة أخصائي المشتريات الدولي المعتمد (CIPP)

المرجع: 353593_3255846 **التاريخ:** 30 November – 4 December 2026 **المكان:** برشلونة (إسبانيا) **الرسوم:** GBP 5200

مقدمة

أصبحت المشتريات الحديثة وظيفة استراتيجية تؤثر بشكل مباشر في الأداء المؤسسي والربحية واستدامة الأعمال وإدارة المخاطر وتحقيق الميزة التنافسية. ولم يعد دور المتخصصين في المشتريات مقتصرًا على تنفيذ عمليات الشراء أو إدارة الطلبات، بل أصبح يمتد إلى قيادة استراتيجيات التوريد، وإدارة العلاقات مع الموردين، وتعزيز القيمة التجارية، وتحسين الأداء المالي والتشغيلي للمؤسسة.

تم تصميم برنامج شهادة أخصائي المشتريات الدولي المعتمد CIPP من المعهد الدولي للمشتريات وإدارة سلاسل الإمداد IPSCMI لتطوير القدرات المتقدمة للمهنيين العاملين في المشتريات والتوريد وإدارة العقود وسلاسل الإمداد. ويركز البرنامج على التحول من المشتريات التشغيلية إلى المشتريات الاستراتيجية التي تدعم اتخاذ القرار المؤسسي وتساهم في تحقيق الأهداف طويلة المدى.

يغطي البرنامج موضوعات متقدمة تشمل التوريد الاستراتيجي، وإدارة فئات الإنفاق، وإدارة المحافظ الاستراتيجية للموردين، والتفاوض التجاري المتقدم، وإدارة العقود، وإدارة المخاطر، وتحليل التكلفة الإجمالية للملكية، وقياس الأداء، واستمرارية الأعمال، وتحقيق القيمة المؤسسية من خلال المشتريات.

كما يعتمد البرنامج على دراسات حالة واقعية وتطبيقات عملية مستمدة من القطاعات الصناعية والتجارية والخدمية، بما يساعد المشاركين على تعزيز قدرتهم على إدارة البيئات الشرائية المعقدة واتخاذ القرارات التجارية ذات التأثير الاستراتيجي.

أهداف الدورة

بنهاية هذه الدورة سيكون المشاركون قادرين على:



- تطوير استراتيجيات مشتريات متوافقة مع الأهداف المؤسسية وخطط النمو.
- تقييم مساهمة المشتريات في تحقيق الأداء المؤسسي والميزة التنافسية.
- تصميم استراتيجيات التوريد لفئات الإنفاق الاستراتيجية.
- تطبيق منهجيات متقدمة لإدارة الموردين والشركاء الاستراتيجيين.
- تطوير خطط فعالة لإدارة علاقات الموردين وتحسين أدائهم.
- تنفيذ عمليات تقييم تجاري وفني متقدمة للموردين والعروض.
- قيادة مفاوضات تجارية عالية القيمة وتحقيق نتائج مستدامة.
- إدارة المخاطر المرتبطة بالموردين والعقود وسلاسل الإمداد.
- تطبيق مبادئ الحوكمة والامتثال في أنشطة المشتريات.
- تحليل التكلفة الإجمالية للملكية واتخاذ قرارات مبنية على القيمة.
- تطوير أنظمة متقدمة لقياس أداء المشتريات والموردين.
- دعم استمرارية الأعمال والمرونة التشغيلية من خلال استراتيجيات التوريد.
- تعزيز دور المشتريات في دعم القرارات التنفيذية.
- إعداد خطط تطوير استراتيجية لوظيفة المشتريات داخل المؤسسة.
- تحقيق قيمة مستدامة من خلال الممارسات الاحترافية للمشتريات.

محاور الدورة

اليوم الأول: القيادة الاستراتيجية للمشتريات وتحقيق القيمة المؤسسية

- تطور المشتريات من وظيفة تشغيلية إلى شريك استراتيجي.
- مساهمة المشتريات في تحقيق الأهداف المؤسسية.
- مواءمة استراتيجية المشتريات مع استراتيجية المؤسسة.
- نماذج تشغيل المشتريات الحديثة.
- حوكمة المشتريات والمسؤوليات القيادية.
- قياس القيمة المضافة للمشتريات.
- تقييم نضج وظيفة المشتريات.
- التحول المؤسسي في إدارة المشتريات.
- مؤشرات الأداء الاستراتيجية للمشتريات.
- دراسة حالة حول قيادة المشتريات الاستراتيجية.



اليوم الثاني: التوريد الاستراتيجي وإدارة فئات الإنفاق

- منهجيات التوريد الاستراتيجي.
- تحليل الإنفاق وتحديد فرص التحسين.
- إدارة فئات الإنفاق الاستراتيجية.
- تحليل الأسواق والموردين.
- تطوير استراتيجيات الفئات الشرائية.
- تحليل التكلفة الإجمالية للملكية.
- الشراء القائم على القيمة.
- تخطيط التوريد طويل المدى.
- تقييم البدائل الشرائية.
- ورشة عمل تطبيقية في بناء استراتيجية توريد.

اليوم الثالث: إدارة الموردين والشراكات الاستراتيجية

- تصنيف الموردين وفق الأهمية الاستراتيجية.
- إدارة المحافظ الاستراتيجية للموردين.
- تطوير الموردين وتحسين قدراتهم.
- بناء الشراكات طويلة المدى.
- قياس أداء الموردين وإدارة التحسين المستمر.
- إدارة المخاطر المرتبطة بالموردين.
- استراتيجيات استمرارية التوريد.
- إدارة الاعتماد على الموردين الرئيسيين.
- الابتكار والتطوير المشترك مع الموردين.
- دراسة حالة متقدمة في إدارة الموردين.



اليوم الرابع: التفاوض التجاري وإدارة العقود والمخاطر

- استراتيجيات التفاوض التجاري المتقدم.
- التخطيط والإعداد للمفاوضات عالية القيمة.
- تحليل مراكز القوة والتأثير في التفاوض.
- إدارة العقود الاستراتيجية.
- تخصيص المخاطر التعاقدية.
- الحوكمة التعاقدية وإدارة الالتزامات.
- إدارة المطالبات والنزاعات التعاقدية.
- تقييم المخاطر التجارية والتشغيلية.
- تطوير خطط الاستجابة للمخاطر.
- محاكاة عملية لمفاوضات تجارية معقدة.

اليوم الخامس: التميز المؤسسي في المشتريات واتخاذ القرار التنفيذي

- أنظمة قياس أداء المشتريات.
- مؤشرات الأداء الرئيسية للمشتريات.
- التحليلات المتقدمة وتقارير الإدارة العليا.
- دور المشتريات في استمرارية الأعمال.
- إدارة التوريد أثناء الأزمات والتقلبات السوقية.
- اتخاذ القرار الاستراتيجي في المشتريات.
- برامج التحسين المستمر والتميز المؤسسي.
- التحول الرقمي في المشتريات وسلاسل الإمداد.
- إعداد خارطة طريق لتطوير المشتريات.
- مشروع تطبيقي متكامل لبناء استراتيجية مشتريات مؤسسية.



لماذا يجب عليك حضور هذه الدورة؟ الايجابيات والسلبيات!

- تعزيز القدرات القيادية والاستراتيجية في المشتريات.
- تطوير مهارات اتخاذ القرار التجاري عالي التأثير.
- تحسين إدارة الموردين والشراكات الاستراتيجية.
- تعزيز القدرة على إدارة العقود المعقدة.
- رفع كفاءة إدارة المخاطر والتوريد.
- تطوير استراتيجيات تحقق قيمة مؤسسية مستدامة.
- تحسين الأداء المالي والتشغيلي للمشتريات.
- تعزيز المرونة واستمرارية الأعمال.
- تطوير أنظمة متقدمة لقياس الأداء.
- اكتساب أدوات عملية قابلة للتطبيق مباشرة.
- تعزيز الحوكمة والامتثال في المشتريات.
- دعم فرص التطور المهني والقيادي.

الخاتمة

تمثل شهادة أخصائي المشتريات الدولي المعتمد CIPP من المعهد الدولي للمشتريات وإدارة سلاسل الإمداد IPSCMI برنامجًا متقدمًا يهدف إلى تطوير الكفاءات المهنية القادرة على قيادة المشتريات من منظور استراتيجي يحقق القيمة المؤسسية ويعزز القدرة التنافسية للمؤسسات.

يركز البرنامج على بناء قدرات المشاركين في مجالات التوريد الاستراتيجي، وإدارة الموردين، والتفاوض التجاري، وإدارة العقود، وتحليل التكاليف، وإدارة المخاطر، وقياس الأداء، بما يضمن الانتقال من التركيز على تنفيذ العمليات الشرائية إلى قيادة القرارات الاستراتيجية المؤثرة في النتائج المؤسسية.

ومن خلال الدمج بين أفضل الممارسات العالمية والتطبيقات العملية الواقعية، يكتسب المشاركون المعرفة والأدوات اللازمة لتحسين أداء المشتريات، وتعزيز استمرارية الأعمال، ورفع كفاءة الموردين، وتحقيق وفورات مستدامة، ودعم أهداف النمو والربحية على المدى الطويل.

كما يوفر البرنامج إطارًا عمليًا لتطوير وظيفة المشتريات باعتبارها شريكًا استراتيجيًا في تحقيق النجاح المؤسسي، وتمكين المؤسسات من التعامل بفعالية مع التحديات المتزايدة في بيئات الأعمال المعاصرة.

