BLACKBIRD FOR TRAINING

إتقان إدارة علاقات الموردين

January 2027 22 – 18

تورونتو (كندا)



إتقان إدارة علاقات الموردين

المرجع: 359427_3256037 **التاريخ:** 18 – 22 January 2027 **المكان:** تورونتو (كندا) **الرسوم:** GBP 5900

المقدمة

في بيئة الأعمال المتسارعة اليوم، تعتمد المؤسسات بشكل كبير على الموردين الخارجيين لتقديم المنتجات والخدمات بكفاءة وفعالية. ولم تعد العلاقة القوية مع الموردين مجرد ضرورة تشغيلية، بل أصبحت أصلاً استراتيجيًا يمكن أن يساهم في تعزيز الابتكار، وخفض التكاليف، وتحقيق ميزة تنافسية مستدامة.

فالمؤسسات التي تدير علاقاتها مع الموردين بصورة فعالة تكون أكثر قدرة على تحسين الأداء، وتقليل المخاطر، وتحقيق قيمة أكبر على المدى الطويل.

تم تصميم هذا البرنامج التدريبي المكثف لمدة أسبوع لتزويد المشاركين بالمعرفة والأدوات والمهارات العملية اللازمة للتميز في **إدارة علاقات الموردين**. وسيتعلم المشاركون كيفية اختيار الموردين والتعامل معهم وبناء شراكات استراتيجية فعالة، مع ضمان الأداء والامتثال والتحسين المستمر.

ما الذي ستتعلمه وتطبقه؟

من خلال المشاركة في هذا البرنامج، ستتمكن من:

- فهم المبادئ وأفضل الممارسات في إدارة علاقات الموردين.
- تطوير استراتيجيات فعالة لاختيار الموردين وتقييمهم ودمجهم ضمن منظومة العمل.
- إتقان تقنيات التفاوض على العقود وإدارتها، بما في ذلك اتفاقيات مستوى الخدمة **SLAs** ومؤشرات الأداء الرئيسية **KPIs**.
- تطبيق أنظمة فعالة لمراقبة أداء الموردين وتحقيق التحسين المستمر.
- تحديد المخاطر المرتبطة بعلاقات الموردين وتقييمها والحد منها وإدارتها.
- معالجة النزاعات وبناء شراكات استراتيجية طويلة الأمد مع الموردين.



مراحل البرنامج

اليوم الأول: أسس إدارة علاقات الموردين

- المفاهيم الأساسية والأهداف الرئيسية لإدارة الموردين.
- فهم دورة حياة المورد وإطار إدارة العلاقات معه.
- مواءمة إدارة الموردين مع الاستراتيجية العامة للمؤسسة.
- تحديد أصحاب المصلحة وإشراكهم لضمان نجاح الشراكات.

اليوم الثاني: اختيار الموردين وتقييمهم

- إعداد طلبات تقديم العروض **RFPs** ومعايير الاختيار بصورة فعالة.
- إجراء التقييم الشامل للموردين وعمليات العناية الواجبة.
- تقييم المخاطر أثناء عملية اختيار الموردين.
- تطوير بطاقات تقييم الموردين لدعم اتخاذ القرارات المبنية على معايير واضحة.

اليوم الثالث: التفاوض على العقود وإدارتها

- العناصر الرئيسية في عقود الموردين.
- استراتيجيات وتقنيات التفاوض العملية.
- تحديد اتفاقيات مستوى الخدمة ومؤشرات الأداء ومتابعتها.
- إدارة المخاطر التعاقدية وضمان الالتزام بالمتطلبات.

اليوم الرابع: مراقبة الأداء والتحسين

- تطبيق أنظمة إدارة أداء الموردين.
- تحديد ومتابعة مؤشرات الأداء الرئيسية الخاصة بعلاقات الموردين.
- تعزيز التحسين المستمر والابتكار بالتعاون مع الموردين.
- تنفيذ مراجعات الأداء وعمليات التدقيق والتقييم الدوري لصحة العلاقة مع المورد.



اليوم الخامس: إدارة المخاطر وحل النزاعات

- تحديد المخاطر المرتبطة بعلاقات الموردين ووضع آليات للحد منها.
- تطوير خطط الطوارئ واستراتيجيات إنهاء العلاقة مع المورد عند الحاجة.
- تطبيق أساليب فعالة في التواصل وحل النزاعات.
- بناء شراكات استراتيجية ومستدامة طويلة الأمد مع الموردين.

الأثر على المشاركين

- اكتساب القدرة على إعداد استراتيجية متكاملة لإدارة الموردين.
- تطوير مهارات التفاوض على العقود ومراقبة الأداء.
- تحسين القدرة على إدارة المخاطر ومعالجة النزاعات بشكل استباقي.
- الحصول على أدوات ونماذج وبطاقات تقييم عملية قابلة للتطبيق مباشرة في بيئة العمل.

الأثر على المؤسسة

- تعزيز مواءمة أداء الموردين مع أهداف المؤسسة واستراتيجياتها.
- تحسين الكفاءة والمساءلة والابتكار في التعاون مع الموردين.
- تقليل المخاطر التشغيلية والتعاقدية عبر سلسلة التوريد.
- بناء شراكات مستدامة واستراتيجية تحقق قيمة قابلة للقياس للمؤسسة.

منهجية التدريب

يجمع هذا البرنامج بين المفاهيم النظرية والتطبيق العملي، بما يضمن قدرة المشاركين على تطبيق ما يتعلمونه بصورة مباشرة في بيئة العمل.

وتشمل منهجية التدريب:

- دراسات حالة واقعية وأمثلة من بيئات الأعمال المختلفة.
- ورش عمل تفاعلية حول التفاوض وإدارة المخاطر وتقييم الموردين.
- تمارين جماعية لتطوير بطاقات التقييم واتفاقيات مستوى الخدمة وأنظمة المتابعة.
- مناقشات موجهة حول بناء شراكات استراتيجية طويلة الأمد مع الموردين.
- نماذج وأطر عمل عملية قابلة للاستخدام المباشر في المؤسسة.



ما بعد الدورة

بعد استكمال هذا البرنامج، سيكون المشاركون قادرين على:

- اختيار الموردين ودمجهم وإدارتهم بطريقة استراتيجية تحقق أفضل مستويات الأداء.
- التفاوض على العقود واتفاقيات مستوى الخدمة بما يتوافق مع أهداف المؤسسة.
- تطبيق أنظمة فعالة لمراقبة الأداء والتحسين المستمر.
- إدارة المخاطر ومعالجة النزاعات بثقة وفعالية.
- بناء شراكات قوية مع الموردين تقوم على القيمة وتساهم في تعزيز نجاح المؤسسة.

يوفر هذا البرنامج مسارًا متكاملاً للمهنيين الراغبين في تطوير إدارة الموردين من مجرد مهمة تشغيلية إلى قدرة استراتيجية تسهم في تحقيق نتائج ملموسة وقيمة مستدامة للمؤسسة.

