



إدارة المشتريات وسلاسل التوريد

الأخصائي المعتمد في إدارة المشتريات

Course Introduction

أحدث استراتيجيات التخطيط لإدارة المشتريات

في هذا البرنامج التدريبي المتكامل، نساعد المشاركين على إتقان التعامل مع أحدث استراتيجيات التخطيط لإدارة المشتريات، تحليل المنافسات والوصول إلى الموردين المناسبين والحفاظ على العلاقات معهم، إكتساب مهارات التفاوض المناسبة والقدرة على تحليل المنافسات، بخلاف تمكينهم من صياغة عقود الشراء بشكل متكامل، لتحقيق الكفاءة المطلوبة في إدارة المشتريات وعمليات التوريد داخل المؤسسة.

منهجية البرنامج التدريبي

تجمع المنهجية المستخدمة في هذا البرنامج التدريبي بين المعرفة النظرية والممارسة العملية للمشاركين (30% معرفة نظرية / 70% أنشطة عملية).بالإضافة إلى ذلك، يتم تقديم تقرير مفصل لكل متدرب ولقسم التدريب في المؤسسة، وبحيث يشتمل هذا التقرير على نتائج أداء المتدرب والعائد من التدريب.يركز هذا البرنامج أيضًا على مجموعة متنوعة من التمارين ودراسات الحالة والعروض التقديمية الفردية والجماعية.

Target Audience

- موظفي ومديري إدارة سلاسل الإمداد.
- موظفي ومديري المشتريات.
- موظفي ومديري إدارة المخازن.

Learning Objectives

- إتقان التعامل مع أحدث المبادرات الاستراتيجية المُعتمدة في التخطيط لعمليات المشتريات وإدارتها بكفاءة.
- إتقان عملية التنبؤ بمستوى الطلب، وبالتالي الحفاظ على استدامة وأمان عمليات سلاسل التوريد داخل المؤسسة.
- الوصول إلى الموردين المناسبين لطبيعة خطة إدارة المشتريات.
- استخدام استراتيجيات التفاوض الأكثر فعالية مع الموردين، بهدف الوصول إلى الجودة المطلوبة للمشتريات بأقل تكلفة.
- التعرف على أبرز الممارسات المتبعة في تحليل المنافسات.
- إتقان صياغة عقود الشراء.
- إتقان استخدام أحدث استراتيجيات تقييم كفاءة قسم المشتريات وتطويره بفعالية.

Course Outline

• 01 DAY ONE

مدخل إلى إدارة المشتريات:

- دور إدارة المشتريات الفعالة في تحقيق أهداف المؤسسة.
- مسؤوليات ومهام إدارة المشتريات الفعالة.
- مهارات أخصائي المشتريات الناجح.
- خطوات التخطيط الاستراتيجي الفعال لقسم المشتريات.
- التشريعات المنظمة لعمليات الشراء والتخزين.
- الدورة المستندية للمشتريات.
- تطبيق عملي.

استراتيجيات التحليل:

- تحليل المواد والخدمات والموردين لدعم عملية اتخاذ قرار الشراء.
- تحليل العوامل الداخلية والخارجية للمؤسسات وتأثيرها على عملية الشراء.
- سبة الخمس لمايكل بورتر SWOT أبرز ممارسات تحليل المخاطر "مثل استراتيجية التحليل الرباعي".

- ملية التنبؤ بمستوى الطلب ودورها في حماية المؤسسة من مخاطر عمليات الشراء وسلاسل التوريد
- أبرز الآليات المتبعة في وضع التقديرات الكمية والنوعية

• 02 DAY TWO

:التخطيط لإدارة المنافسات في المؤسسات

- شرح متكامل لخطوات التخطيط للمنافسات في المؤسسات
- إجراءات مرحلة ما قبل طرح.
- إجراءات مرحلة طرح.
- إجراءات مرحلة الترسية.
- إجراءات مرحلة التعاقد.
- أبرز الممارسات الفعالة في تقييم المناقصات ومنح العطاءات
- TCO. تطبيق التكلفة الكلية للملكية
- قواعد بيع المنقولات وتأمين الاحتياجات المؤسسية
- استراتيجيات حل المنازعات والشكاوى في نظام المنافسات والمشتريات
- التعامل مخالفات المتنافسين والمتعاقد معهم وفق نظام المنافسات والمشتريات

• 03 DAY THREE

:اختيار الموردين ومهارات التفاوض

- استراتيجيات الوصول للموردين وتقييمهم بكفاءة
- أهمية مبدأ "تنوع الموردين" وكيفية تحقيقه
- آليات الحفاظ على العلاقة مع الموردين
- SLAS. إدارة اتفاقيات مستوى الخدمة
- استراتيجيات التخطيط لعملية التفاوض الناجحة
- المهارات الحديثة للمفاوض المتمكن
- نصائح يجب اتباعها أثناء الخطوات المختلفة لعملية التفاوض

• 04 DAY FOUR

:إدارة عقود الشراء

- تقسيمات وأركان عقود الشراء
- الأسس القانونية لعقود الشراء
- طبيعة الأسس والشروط القانونية الاستثنائية التي تتواجد في عقود الشراء
- الفارق بين الخطأ العمدي وغير العمدي من أحد أطراف التعاقد
- شروط التفاوض وتوقيع الجزاءات
- أحكام تعديل أو إنهاء العقد
- الشروط العامة والخاصة لعقود التوريد
- استراتيجيات تقييم كفاءة صياغة عقود الشراء
- المخاطر القانونية التي تواجه الصياغة غير الدقيقة للعقود
- استراتيجيات تفادي مخاطر صياغة العقود

- تطبيق عملي.
- 05 DAY FIVE

تقييم أداء قسم المشتريات

- استراتيجيات تقييم الأداء بقسم المشتريات.
- لقسم المشتريات (KPIs) وضع مؤشرات الأداء الرئيسية.
- كيفية زيادة فعالية قسم المشتريات.
- تطوير وتعزيز مهارات العاملين بقسم المشتريات لتحسين كفاءته.
- ورشة عمل متكاملة على جميع محاور البرنامج التدريبي.

Confirmed Sessions

FROM	TO	DURATION	FEES	LOCATION
Aug. 11, 2025	Aug. 15, 2025	5 days	4950.00 \$	Norway - Oslo
Oct. 13, 2025	Oct. 17, 2025	5 days	4250.00 \$	UAE - Dubai