



إدارة المشتريات وسلاسل التوريد

إدارة الموردين: استراتيجيات تقييم الأداء والتحسين المستمر

Course Introduction

تهدف دورة "إدارة الموردين" إلى تزويد المشاركين بالمعرفة والأدوات اللازمة لتقييم وإدارة الموردين بفعالية لتعزيز أداء سلاسل التوريد. تركز الدورة على وضع مؤشرات الأداء لتقييم الموردين، وتنفيذ أنظمة بطاقات الأداء لمراقبة الأداء بشكل دوري. كما (KPIs) الرئيسية تشمل الدورة استراتيجيات التفاوض المتقدمة التي تعزز علاقات الموردين وتدعم تحقيق الاتفاقيات المتبادلة المنفعة. سيتعلم المشاركون أيضاً كيفية تصميم وتنفيذ برامج تطوير الموردين لضمان قدراتهم وموثوقيتهم، بالإضافة إلى استكشاف الحلول التقنية مثل أنظمة إدارة علاقات وإدارة المخاطر المتعلقة بعلاقات الموردين (VRM) الموردين.

Target Audience

- مدراء المشتريات وسلاسل التوريد.
- مدراء العقود والموردين.
- مدراء العمليات والإنتاج.
- الأفراد المسؤولين عن تقييم الموردين وتحسين أدائهم.
- الأشخاص العاملين في إدارة علاقات الموردين وتحسين استراتيجيات التوريد.
- الموظفين الذين يرغبون في تعزيز مهاراتهم في التفاوض مع الموردين وإدارة المخاطر المتعلقة بعلاقات التوريد.

Learning Objectives

- تطوير واستخدام مؤشرات الأداء: وضع مقاييس أداء متقدمة للموردين لتقييم وتحسين أداء الموردين (KPIs) الرئيسية.
- تصميم وتنفيذ أنظمة مراقبة دورية لتقييم الموردين: تنفيذ أنظمة بطاقات أداء الموردين بناءً على معايير أداء محددة مسبقاً.
- استخدام استراتيجيات التفاوض المتقدمة: تحسين مهارات التفاوض مع الموردين لتحسين العلاقات التجارية وتحقيق فوائد متبادلة.

- تطبيق منهجيات تصميم برامج تطوير الموردين لرفع: **تطوير الموردين الاستراتيجيين**. كفاءتهم وموثوقيتهم.
- استخدام أنظمة إدارة علاقات: **دمج الحلول التقنية في إدارة الموردين**. للتواصل والتعاون الفعال (VRM) الموردين.
- تطبيق استراتيجيات متقدمة لإدارة المخاطر: **إدارة المخاطر في علاقات الموردين**. المالية والتشغيلية ومخاطر السمعة المتعلقة بالموردين.

Course Outline

• 01 DAY ONE

تقييم أداء الموردين باستخدام مقاييس الأداء المتقدمة

المواضيع الرئيسية:

- أهمية تقييم أداء الموردين وأثره على سلاسل التوريد.
- لتحليل أداء الموردين (KPIs) وضع مقاييس أداء متقدمة للموردين.
- كيفية قياس الأداء بناءً على الجودة، التسليم في الوقت المحدد، والمرونة.
- حالات دراسية: استعراض تطبيقات عملية لتقييم الموردين.

• 02 DAY TWO

بطاقات أداء الموردين والمراقبة المستمرة

المواضيع الرئيسية:

- مفهوم بطاقات أداء الموردين وأهميتها في إدارة العلاقة.
- كيفية تصميم وتنفيذ أنظمة بطاقات الأداء للموردين.
- مراقبة وتقييم أداء الموردين بشكل دوري بناءً على معايير محددة مسبقاً.
- أدوات التحليل والتقييم الدورية لتعزيز العلاقة مع الموردين.

• 03 DAY THREE

استراتيجيات التفاوض المتقدمة مع الموردين

:المواضيع الرئيسية:

- استراتيجيات التفاوض المتقدمة لتحقيق اتفاقيات متبادلة المنفعة.
 - كيفية تحسين علاقات الموردين عبر التفاوض الفعال.
 - تقنيات تحقيق التوازن بين التكاليف والجودة من خلال التفاوض.
 - تدريب عملي على مهارات التفاوض وبناء العلاقات.
- 04 DAY FOUR

برامج تطوير الموردين وتعزيز قدراتهم

:المواضيع الرئيسية:

- منهجيات تصميم وتنفيذ برامج تطوير الموردين.
 - تعزيز قدرات الموردين وتحسين موثوقيتهم الاستراتيجية.
 - تطبيق أدوات التحليل لتحسين الأداء المستقبلي.
 - بناء شراكات استراتيجية طويلة المدى مع الموردين.
- 05 DAY FIVE

التكنولوجيا وإدارة المخاطر في علاقات الموردين

:المواضيع الرئيسية:

- (VRM) دمج الحلول التقنية مثل أنظمة إدارة علاقات الموردين.
- تطبيقات عملية لأنظمة التواصل والتعاون الفعالة مع الموردين.
- استراتيجيات إدارة المخاطر المتعلقة بعلاقات الموردين.
- معالجة المخاطر المالية، التشغيلية، ومخاطر السمعة.

Confirmed Sessions

FROM	TO	DURATION	FEES	LOCATION
Sept. 1, 2025	Sept. 5, 2025	5 days	4250.00 \$	UAE - Dubai

FROM	TO	DURATION	FEES	LOCATION
Nov. 24, 2025	Nov. 28, 2025	5 days	4950.00 \$	Malaysia - kuala lumpur