



إدارة المشتريات وسلاسل التوريد

مهارات التفاوض مع الموردين واسس المفاضلة والتقييم

Course Introduction

في عالم الأعمال الحديث، أصبحت إدارة العلاقات مع الموردين تمثل عنصرًا استراتيجيًا بالغ الأهمية في تحقيق الكفاءة التشغيلية والتفوق التنافسي للمؤسسات. ومع تصاعد الضغوط لتحقيق القيمة **معايير مهارات التفاوض الاحترافية** مقابل التكلفة، وتزايد التحديات في سلاسل التوريد، باتت من الأدوات الأساسية لفرق المشتريات وإدارة العقود لضمان الحصول على **المفاضلة الدقيقة** أفضل الشروط وتحقيق أعلى مستويات الجودة والخدمة.

تأتي هذه الدورة التدريبية لتلبي الحاجة المتزايدة لتمكين الكوادر المختصة في الشراء والتوريد من امتلاك المهارات والممارسات الفعالة لإدارة العلاقة مع الموردين باحتراف، بدءًا من تحليل العروض والتفاوض على العقود، مرورًا بتطبيق استراتيجيات التقييم والمفاضلة، ووصولًا إلى بناء علاقات طويلة الأمد قائمة على الثقة المتبادلة والمصالح المشتركة.

كما تهدف الدورة إلى تمكين المشاركين من التعامل بمرونة مع الموردين المحليين والدوليين، من خلال فهم الفروقات الثقافية، وتبني منهجيات حديثة في قياس الأداء، وتوظيف أدوات تكنولوجية تعزز من كفاءة القرارات الشرائية وتقلل من المخاطر المرتبطة بالتوريد.

هذه التجربة التدريبية ليست فقط لتطوير المهارات التفاوضية، بل أيضًا لتأهيل المشاركين ليصبحوا شركاء استراتيجيين في سلاسل التوريد، يساهمون في خلق قيمة حقيقية للمؤسسة من خلال قرارات شراء مدروسة، وعلاقات توريد مستدامة، واستخدام علمي لأسس التقييم والمفاضلة.

Target Audience

- موظفو المشتريات وسلسلة التوريد
- مسؤولو التعاقدات والمناقصات
- مدراء الشراء والعقود
- مسؤولو العلاقات مع الموردين
- العاملون في الإدارات اللوجستية والتشغيلية
- كل من يشارك في عمليات التفاوض مع الموردين أو تقييمهم

Learning Objectives

- مناقشة المبادئ الأساسية للتفاوض في عمليات الشراء.
- استخدام استراتيجيات تفاوض فعّالة مع الموردين المحليين والدوليين.
- تطبيق معايير المفاضلة والتقييم لاختيار الموردين المثاليين.
- تحليل العروض المقدّمة من الموردين واتخاذ قرارات شراء مدروسة.
- تعزيز مهارات الاتصال والإقناع أثناء التفاوض.
- إدارة العلاقات مع الموردين وبناء شراكات استراتيجية طويلة الأمد.
- شرح أنواع العقود واختيار الصيغة التعاقدية الأنسب.
- تطبيق أساليب الشراء المختلفة حسب احتياجات المؤسسة.
- تقييم أداء الموردين باستخدام معايير الجودة والكفاءة.
- التعامل مع المشكلات والتحديات الشائعة في الشراء والتفاوض.

Course Outline

• DAY 01

أساسيات الشراء والتفاوض

- مقدمة في عمليات الشراء وأهميتها في سلسلة التوريد
- دورة حياة الشراء: من تحديد الاحتياج حتى توقيع العقد
- العوامل المؤثرة في نجاح الشراء والتفاوض
- الفرق بين التفاوض التقليدي والتفاوض القائم على القيمة

• Day 02

استراتيجيات التفاوض الفعّال مع الموردين

- مهارات التفاوض الأساسية والمتقدمة
- تحليل أنماط الموردين وتحديد استراتيجية التفاوض المناسبة
- تقنيات كسب المزايا التنافسية خلال التفاوض
- التعامل مع الموردين الدوليين: التحديات والحلول

• Day 03

معايير المفاضلة والتقييم لاختيار الموردين

- أساليب تحليل العروض المقدمة من الموردين
 - معايير تقييم الموردين: الجودة، السعر، المرونة، الوقت
 - أدوات قياس أداء الموردين وتحليل المخاطر المحتملة
 - كيفية تطوير قائمة موردين موثوقين لضمان الاستمرارية
- Day 04

إدارة العقود والعلاقات مع الموردين

- أنواع العقود في عمليات الشراء والتوريد
 - البنود التعاقدية الأساسية لضمان حماية المؤسسة
 - استراتيجيات بناء علاقات ناجحة طويلة الأمد مع الموردين
 - تقنيات حل النزاعات بطرق تفاوضية فعالة
- Day 05

تحسين الأداء ومعالجة المشكلات

- في الشراء والتفاوض (KPIs) مؤشرات قياس الأداء الرئيسية
- تحليل المشكلات الشائعة في التفاوض والشراء وطرق معالجتها
- أساليب تحسين كفاءة عمليات الشراء وتقليل التكاليف
- دور التكنولوجيا في تطوير التفاوض واختيار الموردين

Confirmed Sessions

FROM	TO	DURATION	FEES	LOCATION
May 19, 2025	May 23, 2025	5 days	4250.00 \$	UAE - Abu Dhabi
July 21, 2025	July 25, 2025	5 days	4950.00 \$	England - London
Oct. 27, 2025	Oct. 31, 2025	5 days	4250.00 \$	UAE - Dubai

