



إدارة المشتريات وسلاسل التوريد

تعزيز مهارات التفاوض مع الموردين

Course Introduction

يهدف هذا البرنامج التدريبي نحو تمكين المشاركين من إتقان عملية التفاوض الفعال مع الموردين، عبر مساعدتهم على فهم الفئات المختلفة للموردين، كيفية تقييمهم واختيارهم بكفاءة تتوافق مع المتطلبات المؤسسية، مع تمكينهم من تطوير استراتيجية متكاملة للتفاوض الشرائي الفعال، وإتقان التفاوض على المشتريات المحلية والأجنبية وتعديل الاتفاقيات الشرائية.

Target Audience

- المشتريين والمُوردين: الموظفون المسؤولون عن شراء المواد أو الخدمات والتعامل مع الموردين.
- موظفو المشتريات والتوريد: العاملون في أقسام المشتريات، التخطيط، وسلاسل الإمداد.
- المديرون التنفيذيون: خصوصًا في الشركات الصغيرة والمتوسطة الذين يتفاوضون مباشرةً مع الموردين.
- مديرو المشاريع: ممن يتعاملون مع عقود ومناقصات الموردين.
- رواد الأعمال وأصحاب المشاريع: الراغبون في تحسين شروط الشراء وتعزيز علاقاتهم مع الموردين.
- المهتمون بتطوير مهارات التفاوض: خصوصًا في السياق التجاري وسلاسل الإمداد.

Learning Objectives

- التعرف على الفئات المختلفة للموردين.
- تقان تحديد وتحليل الاحتياجات من الموردين.
- فهم آليات تقييم واختيار الموردين المناسبين.
- فهم معايير تقليص قاعدة الموردين.
- إتقان المهارات الحديثة للمفاوض المتمكن.
- تطوير استراتيجية فعالة لعملية التفاوض الشرائي مع الموردين.
- إتقان التفاوض على المشتريات المحلية والأجنبية، وتعديل الإتفاقيات الشرائية.
- فهم معوقات التفاوض الفعال مع الموردين ومعرفة كيفية التغلب عليها بكفاءة.

Course Outline

• 01 DAY ONE

اختيار الموردين:

- ماهي الفئات المختلفة للموردين؟
- أهمية مبدأ "تنوع الموردين" وكيفية تحقيقه.
- استراتيجيات الوصول للموردين وتقييمهم بكفاءة.
- فهم آليات اختيار الموردين المناسبين.
- دراسة حالات.

• 02 DAY TWO

تقييم الموردين:

عوامل تقييم الموردين لدعم أهداف استراتيجيات الشراء

- التقييم الفني.
- التقييم المالي.
- التقييم القانوني.

إتقان تحديد وتحليل الاحتياجات من الموردين

- استراتيجيات المفاضلة بين الموردين.
- معايير تقليص قاعدة الموردين: كيف تختار المورد المناسب؟
- تطبيق عملي.

• 03 DAY THREE

إتقان التفاوض مع الموردين

- أهمية التفاوض الفعال مع الموردين.
- من هم أطراف عملية التفاوض؟
- ماهي أشكال التفاوض؟

استراتيجيات التخطيط الفعال لعملية التفاوض الشرائي مع الموردين

- كيف تقوم بتحديد الجدوى من عمليات التفاوض الشرائي؟
- ماهي أبرز الجوانب الاقتصادية لعملية التفاوض الشرائي؟
- استراتيجيات التفاوض في المشتريات المحلية والأجنبية.
- كيف تتفاوض لتعديل الاتفاقيات الشرائية؟
- SLAs إدارة اتفاقيات مستوى الخدمة.
- المهارات الحديثة للمفاوض المتمكن.
- نصائح يجب اتباعها للتغلب على معوقات التفاوض مع الموردين.
- تطبيق عملي.

Confirmed Sessions

FROM	TO	DURATION	FEES	LOCATION
Sept. 15, 2025	Sept. 17, 2025	3 days	3250.00 \$	UAE - Dubai
Nov. 24, 2025	Nov. 26, 2025	3 days	3950.00 \$	Indonsia - Jakarta

