مهارات التفاوض مع الموردين وأسس المفاضلة و التقييم

السوم (\$) المحالة الم

سحل الأن

أهداف البرناوج:

بتاريخ

۳۰ هایو ۳۰۰ هایو ۲۰۲۲

- 1. تعريف الوشاركين بأحدث الوفاهيم للتخطيط اللستراتيجي للشراء.
 - 2. تنوية مماراتمر في عمليات الشراء المحلي والدولي .
 - 3. إكسابمر ومارات التفاوض الفعال .
 - 4. تنوية قدراتهم على اختيار أسلوب الشراء الوناسب.
 - 5. كيفية إتمام المراسلات التجارية والتعاقد .
 - 6. كيفية اختيار الهوردين الكفوئين.

المشاركون

- وحراء إدارة وووظفى الوشتريات والتوريدات .
- محراء المشتريات والمخازن , مسئولي الشراء .

 - الوسئولين عن تنفيذ طلبات الشراء .

• ودراء الخدوات العاوة .

محتويات البرنامج:

- التويز في إدارة المشتريات والعطاءات والتفاوض الشرائي.
 - وفهوم إدارة الشراء.
- وفهور التخطيط الشراء الاستراتيجي وأهويته والخطوات الوطلوبة.
- الهشكلات التى تواجه عهلية الشراء ودور إدارة الهشتريات فى توصيف الجودة .
 - أنواع عقود الشراء وكيفية الاختيار بينها .
 - تحديد ووقع الوواد الوشتراة في سلم النموية " Positioning-Supply . "
 - الوشاكل العلوية والعولية لعولية الشراء و تحليل Bareto للوواد الوشتراة .
- للئحة المشتريات الداخلية والخارجية (أهويتها أقسامها الرئيسية تبسيطها وشكلاتها).
 - طرق الشراء المحلية والدولية.
 - طرق الشراء الرئيسية ومناقشة جدوى كل منما :
 - الوناقصة الوحدودة الوناقصة العاوة الووارسة الأور الوباشر- الوفاوضات .
 - أساليب وسياسة الشراء : الجودة 🏿 الكوية 🖺 الوقت 🖺 السعر .
- وشكلات العروض الوحلية والعطاءات الدولية في الاستيراد .إجراءات الشراء الوحلي والخارجي والدورات الوستندية وسجلات الووردين ووتابعة الطلبيات ووراقبة الاعتوادات الوستندية ووتابعة خطة الوشتريات الوحلية والخارجية .
 - المصطلحات والوفاهيم الوستخدوة في الشراء الدولي .
- إجراءات الشراء الدولي التفاوض في هجال الشراء الدولي طرق الدفع في الشراء الدولي . . خدمات الشراء الدولي (النقل | التأوين | التخليص الجمركي) .
 - التشريعات واللوائح الهنظهة للشراء الهحلي والدولي .
 - التعاهل مع الموردين.
 - فن التعاول وع الووردين .
 - كيفية تحليل تكاليف الهورد للحصول على السعر الهناسب .
 - تقييم الووردين وأساليب تنوية العلاقة وعمم .
 - كيف يهكن للهشتري أن يؤثر على الهورد ليلبي احتياجاتك .
 - كيف تختار الهورد الهناسب ؟ وتأثير الاختيار على نجاح عهلية الشراء .
 - مهارات التفاوض مع الموردين وكيفية تنمية مورديك .
 - وشرات ومعايير المورد الكفء .
 - أساليب وإجراءات الشراء.
- تخطيط الوشتريات تخطيط الاحتياجات من الهواد MRP دراسة وتحليل العطاءات .

- تحدید الكویة اللقتصادیة للشراء باستخدار النووذج التقلیدي .
 - كيف تحدد الكوية اللقتصادية عندوا يعرض الوورد خصواً ؟
- كيف تحدد الكوية اللقتصادية في حال ارتفاع وتوقع بالسعر ؟ وعدم ارتفاع وتوقع بالسعر
- كيف تحدد الكوية اللقتصادية في حال ثبات الطلب ؟ وفي حالة النصناف القابلة للتلف ؟
 - وعالجة طلبات الشراء العاجل: أساليب تقليل الشراء العاجل السباب الشراء العاجل القضاء على الشراء العاجل.
 - تخطيط وتنظيم أعمال إدارة المشتريات.
 - التنظيم الإحارى وموقع المشتريات وتقسيماتها الإحارية.
- وسئوليات الوحدات التنظيوية الوختلفة للوشتريات وعلاقتها بالنقسام النخرى والجهات ذات
 العلاقة .
 - الهمارات السلوكية للعاهلين في الهشتريات .

أساليب التدريب:

- المحاضرة القصيرة
 - النقاش و الحوار
- العول ضون وجووعات
 - التوارين الجواعية

00971504646499[©] info@britishtc.org[™] www.britishtc.org[™]