

مهارات التفاوض مع الموردين وأسس المفاضلة و التقييم

بتاريخ

الرسوم (\$)

[سجل الآن](#)

٣٥٠٠

كوالالمبور

٢٤ مارس - ٢٨ مارس ٢٠٢٤



أهداف البرنامج:

1. تعريف المشاركين بأحدث المفاهيم للتخطيط الاستراتيجي للشراء.
2. تنمية مهاراتهم في عمليات الشراء المحلي والدولي .
3. إكسابهم مهارات التفاوض الفعال .
4. تنمية قدراتهم على اختيار أسلوب الشراء المناسب .
5. كيفية إتمام المراسلات التجارية والتعاقد .
6. كيفية اختيار الموردين الكفوين .

المشاركون:

- مدراء إدارة وموظفي المشتريات والتوريدات .
- مدراء المشتريات والمخازن , مسؤولي الشراء .
- مندوبي الشراء.
- المسؤولين عن تنفيذ طلبات الشراء .

- مدراء الخدمات العامة .

محتويات البرنامج:

- التميز في إدارة المشتريات والعطاءات والتفاوض الشرائي.
- مفهوم إدارة الشراء.
- مفهوم التخطيط الشراء الاستراتيجي وأهميته والخطوات المطلوبة.
- المشكلات التي تواجه عملية الشراء ودور إدارة المشتريات في توصيف الجودة .
- أنواع عقود الشراء وكيفية الاختيار بينها .
- تحديد موقع المواد المشتراة في سلم الأهمية " Positioning-Supply " .
- المشاكل العلمية والعملية لعملية الشراء و تحليل Bareto للمواد المشتراة .
- لائحة المشتريات الداخلية والخارجية (أهميتها) أقسامها الرئيسية : تبسيطها :
مشكلاتها) .
- طرق الشراء المحلية والدولية.
- طرق الشراء الرئيسية ومناقشة جدوى كل منها :
- المناقصة المحدودة - المناقصة العامة - الممارسة - الأمر المباشر- المفاوضات .
- أساليب وسياسة الشراء : الجودة : الكمية : الوقت : السعر .
- مشكلات العروض المحلية والعطاءات الدولية في الاستيراد . إجراءات الشراء المحلي والخارجي والدورات المستندية وسجلات الموردين ومتابعة الطلبات ومراقبة الالتزامات المستندية ومتابعة خطة المشتريات المحلية والخارجية .
- المصطلحات والمفاهيم المستخدمة في الشراء الدولي .
- إجراءات الشراء الدولي - التفاوض في مجال الشراء الدولي - طرق الدفع في الشراء الدولي .
- خدمات الشراء الدولي (النقل : التأمين : التخليص الجمركي) .
- التشريعات واللوائح المنظمة للشراء المحلي والدولي .
- التعامل مع الموردين.
- فن التعامل مع الموردين .
- كيفية تحليل تكاليف المورد للحصول على السعر المناسب .
- تقييم الموردين وأساليب تنحية العلاقة معهم .
- كيف يمكن للمشتري أن يؤثر على المورد ليلبي احتياجاتك .
- كيف تختار المورد المناسب ؟ وتأثير الاختيار على نجاح عملية الشراء .
- مهارات التفاوض مع الموردين وكيفية تنحية مورديك .
- مؤشرات ومعايير المورد الكفاء .
- أساليب وإجراءات الشراء.
- تخطيط المشتريات - تخطيط الاحتياجات من المواد MRP - دراسة وتحليل العطاءات .

- تحديد الكمية الاقتصادية للشراء باستخدام النموذج التقليدي .
- كيف تحدد الكمية الاقتصادية عندما يعرض المورد خصماً ؟
- كيف تحدد الكمية الاقتصادية في حال ارتفاع متوقع بالسعر ؟ وعدم ارتفاع متوقع بالسعر
- كيف تحدد الكمية الاقتصادية في حال ثبات الطلب ؟ وفي حالة الأصناف القابلة للتلف ؟
- معالجة طلبات الشراء العاجل : أساليب تقليل الشراء العاجل ◻ أسباب الشراء العاجل ◻
القضاء على الشراء العاجل.
- تخطيط وتنظيم أعمال إدارة المشتريات.
- التنظيم الإداري وموقع المشتريات وتقسيماها الإدارية.
- مسؤوليات الوحدات التنظيمية المختلفة للمشتريات وعلاقتها بالأقسام الأخرى والجهات ذات العلاقة .
- المهارات السلوكية للعاملين في المشتريات .

أساليب التدريب:

- المحاضرة القصيرة
- النقاش و الحوار
- العمل ضمن مجموعات
- التمارين الجماعية

00971504646499 

info@britishtc.org 

www.britishtc.org 