

## مهارات تقييم العروض و الموردين

بتاريخ

١٩ مايو - ٢٣ مايو ٢٠٢٤

[سجل الآن](#)

الرسوم (\$)

لندن- المملكة المتحدة .٥٥٠



أهداف البرنامج:

١. إكساب المشاركين مفهوم إدارة المشتريات
٢. إكساب المشاركين مهارات تقييم الموردين
٣. تزويد المشاركين بمفهوم ومهارات إدارة الموردين
٤. إكساب المشاركين مهارات التفاوض مع الموردين

المستفيدون:

هذا البرنامج موجه إلى مدراء و رؤساء اقسام المخازن والمستودعات ومشفى المخازن والمستودعات وأئمه المستودعات والمخزون و جميع العاملين في مجال المخازن والمستودعات

المحتويات:

ادارة المشتريات:

- مفهوم إدارة المشتريات
- أهداف وطبيعة إدارة المشتريات
- الإختصاصات والمسؤوليات لمسئولي المشتريات
- المهارات الفنية لمسئولي المشتريات
- تخطيط وبرمجة الاحتياجات من المشتريات
- تحديد مصادر الشراء
- سياسات وطرق وأساليب إجراءات الشراء
- السجلات والدورة المستدية للمشتريات
- أسس الشراء الداخلي والخارجي

#### **إدارة الموردين:**

- مفهوم وأهمية الموردين
- تصنیفات الموردين
- تكنیک التعامل مع الموردين
- عملية التفاوض مع الموردين

#### **دور إدارة المواد والتزويد في الأعمال:**

- مفهوم وأهمية الشراء
- طرق وسياسات الشراء
- دورة إدارة المواد

#### **طرق وأساليب تقويم الموردين وأداء إدارة المواد والاحتياجات:**

- المفاضلة بين الموردين وإختيار المورد المناسب
- العوامل المستخدمة في تأهيل وتقويم الموردين
- طرق وأساليب تقويم الموردين
  - التقييم الفني
  - التقييم المالي
  - التقييم القانوني
- الإتجاهات الحديثة في تأهيل وتقويم الموردين

#### **مهارات التفاوض:**

- مقدمة في مهارات التفاوض
- مفهوم وأهمية وأشكال التفاوض
- أطراف التفاوض
- إدارة عملية التفاوض
- عمليات التفاوض الشرائي
- مفهوم التفاوض في عمليات الشراء
- التفاوض في المشتريات المحلية
- التفاوض في المشتريات الأجنبية
- التفاوض في تعديل الاتفاقيات الشرائية
- الجدوى من عمليات التفاوض الشرائي
- الجوانب الاقتصادية لعملية التفاوض الشرائي
- الصعوبات التي تواجه عملية التفاوض الشرائي

#### **إدارة نطاق المشروع:**

- تخطيط النطاق
- تعريف النطاق
- إنشاء هيكل تجزيء العمل
- التحقق من النطاق
- ضبط النطاق

#### **أساليب التدريب:**

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

00971504646499   
info@britishtc.org   
www.britishtc.org 