إدارة نظم المشتريات والتفاوض وقياس وتقييم أداء الموردين

لمن هذا النشاط

- مدراء المشتريات.
- مدراء العقود.
- مدراء سلاسل التوريد واللوجستيات.
- مدراء الجودة والامتثال.
- الموظفون المعنيون بإدخال البيانات في نظام المشتريات.
- رؤساء الأقسام المشتريات.
- أخصائيو المشتريات والتوريد.

الأهداف

تمكين المشاركين من تحقيق الأهداف التالية:

- إتقان دور المشتريات كوظيفة استراتيجية تساهم في تحقيق أهداف المؤسسة المالية والتشغيلية.
- تطبيق منهجية تحليل التكلفة الكلية للملكية لتجاوز سعر الشراء واتخاذ قرارات اقتصادية سليمة.
- إتقان استراتيجيات التفاوض المتقدمة والمهارات السلوكية اللازمة للوصول إلى أفضل شروط العقود.
- تصميم وتطبيق مؤشرات أداء رئيسية مؤشرات KPI دقيقة لقياس فعالية أداء الموردين.
- التعرف على المخاطر الرئيسية المرتبطة بالموردين ووضع خطط استباقية لإدارتها.
- تحقيق أقصى درجات التوفير والمساهمة في الربحية من خلال تحليل الإنفاق وتوحيد المشتريات.
- قيادة التطوير والتحسين المستمر داخل فريق المشتريات

تفاصيل النشاط

التاريخ	11 – 15 يناير 2026 (دبي)
والمكان	17 – 21 مايو 2026 (دبي)
	9 – 13 أغسطس 2026 (دبي)
	25 – 29 أكتوبر 2026 (إسطنبول)
الموعد	9:00 صباحا الى 2:00 ظهرا
لغة النشاط	عربي والمصطلحات (عربي، انجليزي)
التكلفة	2950 $ ألفان وتسعمائة وخمسون دولار أمريكي

خصم 20 % في حالة تسجيل 3 مشاركين أو أكثر

المحتويات

الإطار الحديث لنظم المشتريات

- تحليل دور الشراء كوظيفة استراتيجية.
- فهم الروابط بين المشتريات وباقي أقسام المؤسسة.
- تصميم دورة الشراء المثالية.
- تقييم جودة وفعالية الأنظمة المستخدمة حاليًا في الشراء.
- منهجية تحليل الإنفاق الكلي لتحديد فرص التوفير.

التخطيط لنظام الشراء الفعال

- تصنيف المواد والخدمات المشتراة وتحديد أهميتها الاستراتيجية.
- وضع المواصفات الفنية الدقيقة لضمان جودة المواد المطلوبة.
- تحديد التكلفة الكلية للملكية بدلاً من سعر الوحدة.
- وضع معايير واضحة لاختيار وتقييم الموردين الجدد.
- استخدام أدوات التحليل لتحديد أفضل مصادر التوريد.

إتقان مهارات التفاوض في الشراء

- مراحل عملية التفاوض الرئيسية في مجال الشراء.
- تطوير إستراتيجيات تفاوض مخصصة حسب نوع المورد.
- استخدام البيانات والمعلومات كنقطة قوة أثناء التفاوض.
- التعامل مع التكتيكات والوصول إلى اتفاقات للمنفعة للطرفين.
- تقنيات إدارة العقود والتفاوض على بنود المخاطر والجودة.

بناء نظام قياس أداء الموردين

- تحديد أبعاد قياس الأداء للموردين.
- تصميم مؤشرات أداء رئيسية (KPI) دقيقة وقابلة للقياس للمورد.
- تطوير بطاقة تقييم الأداء للموردين لتكون أداة موضوعية.
- آليات جمع البيانات عن أداء المورد بشكل آلي ومستمر.
- ربط أداء المورد بقرارات تجديد العقود أو تطوير الشراكة.
- مراقبة أداء الموردين.
- معايير للتقييم.

إدارة العلاقات والتطوير

- إدارة علاقات الموردين وتحويلها إلى شراكة استراتيجية.
- تحديد المخاطر المحتملة في أداء الموردين ووضع خطط علاجية.
- تصميم برامج تطوير الموردين لمساعدتهم على تلبية المعايير.
- آلية التعامل مع الموردين منخفضي الأداء واتخاذ قرار الاستبدال.
- مراجعة أفضل الممارسات في حوكمة الموردين.