

إدارة المشتريات ومهارات التفاوض مع الموردين

اسم البرنامج

الهدف العام للبرنامج

- تزويد المشاركين بالمهارات والأدوات اللازمة لتنفيذ عمليات التفاوض الفعالة مع الموردين، بهدف تحسين العلاقات التجارية وتحقيق الفوائد المالية والاستراتيجية للشركة. ويمكن تحقيق هذا الهدف العام عن طريق تحقيق الأهداف التالية:
- 1- فهم المفاهيم الأساسية للتفاوض وتطبيقها عملياً في علاقات الشركات مع الموردين.
 - 2- تحليل العلاقة التجارية مع المورد وتحديد المصالح المشتركة والمختلفة بين الجانبين، وتحديد الأهداف المحددة لعملية التفاوض.
 - 3- تطوير مهارات التواصل والاستماع الفعالة لفهم مواقف الموردين واحتياجاتهم، وكذلك التعبير عن مصالح الشركة بوضوح واضح.
 - 4- تعلم استخدام أدوات التفاوض المختلفة، مثل الاقتراحات والتعديلات والتفاهات الجزئية وغيرها، بهدف تحقيق الاتفاقات التجارية المرضية للجانبين.
 - 5- تطبيق مهارات التفاوض في سيناريوهات عملية، من خلال تمثيل الأدوار وتفاوض على شروط وأحكام معينة مع الموردين، وتحليل النتائج وتحديد الإجراءات اللازمة ومتابعة لتحسين العلاقات التجارية مع الموردين في المستقبل.

محتويات البرنامج

1. مقدمة في ادارة المشتريات ومفهومها والمسئوليات والمهارات الفنية والسلوكية لمسؤولي المشتريات
2. دورة مراحل الشراء
3. تحديد مصادر الشراء
4. سياسات وطرق وأساليب إجراءات الشراء
5. السجلات والدورة المستندية للمشتريات
6. التكاليف المباشرة وغير مباشرة في دورة الشراء
7. أسس الشراء الداخلي والخارجي إدارة الموردين
8. مفهوم وأهمية الموردين
9. تصنيفات الموردين
10. تكتيك التعامل مع الموردين
11. عملية التفاوض مع الموردين
12. طرق وأساليب تقويم الموردين
13. المفاضلة بين الموردين واختيار المورد المناسب
14. العوامل المستخدمة في تأهيل وتقويم الموردين
15. طرق وأساليب تقويم الموردين: التقويم الفني، التقويم المالي، التقويم القانوني
16. مفهوم التفاوض وأهميته
17. أنواع التفاوض
18. التخطيط والإعداد للتفاوض

❖ الإستمرار في التدريب ... استمرار التطوير



19. مصفوفة المهارات في التفاوض الفعال
20. فريق التفاوض
21. لغة الجسد والتفاوض الفعال
22. استراتيجيات وتكتيكات التفاوض في الشراء
23. استخدام منحنيات التعلم Learning Curves في عمليات التفاوض
24. التحديات الرئيسية للتفاوض الفعال في المشتريات
25. عوامل النجاح الرئيسية للتفاوض الفعال على المشتريات
26. التدريب الفعال لحالات التفاوض مع الموردين
27. قياس الاداء التفاوضي والنتائج

الفئات المستهدفة

- مدراء ورؤساء ومختصي إدارة المشتريات.
- موظفي المشتريات والعقود وسلاسل الامداد.
- مدراء المصانع وخطوط الانتاج.
- مدراء المشاريع ومشرفي عقود الصيانة والخدمات.
- أعضاء لجان الشراء وفحص العروض.
- كل من لديه الرغبة في اكتساب مهارة التفاوض.

توقيت الدورة:

عدد الأيام: 5 أيام
الوقت: 9 ص – 1 ظهراً

FINANCIAL
TRAINING CENTRE

المركز الإداري والمالي للتدريب

📍 الإستمرار في التدريب ... استمرار التطوير

