€TRAINING

التميز في المشتريات والتفاوض الشرائي



24 - 28 مارس 2024

دبي (الإمارات العربية المتحدة)

التميز في المشتريات والتفاوض الشرائي

رمز الدورة: R178 تاريخ الإنعقاد: 24 - 28 مارس 2024 دولة الإنعقاد: دبي (الإمارات العربية المتحدة) - التكلفة: 4400 يورو

مقدمة عن البرنامج التدريبي:

إن من أهم الإدارات بالمنظمة إدارة المشتريات، ولقد ازادت هذه الاهمية وتعاظم دورها مع ارتفاع تكلفة المدخلات من خامات ومستلزمات وأدوات وأجهزة وإزدياد نسبتها من التكلفة الكلية لإنتاج المنتج أو تقديم الخدمة بما يتطلب تميزاً في إدارة المشتريات وبصفة خاصة في إعداد وإدارة عقود الشراء والتوريد ومهارات التفاوض الشرائي مع الموردين للمفاضلة بينهم لإختيار أفضلهم.

أهداف البرنامج التدريبي:

في نهاية البرنامج سيكون المشاركون قادرين على:

- التعرف على أحدث المفاهيم للتخطيط الاستراتيجي للشراء.
- تنمية المهارة في عمليات الشراء المحلي والدولي.
- اكتساب مهارات التفاوض الفعال.
- تنمية القدرة على اختيار اسلوب الشراء المناسب.
- اتمام المراسلات التجارية والتعاقد.
- اختيار الموردين الكفوئين.

الفئات المستهدفة:

- مديرو المشتريات وكبير المشترين.
- مسؤولو إدارة المشتريات.
- موظفو إدارة المشتريات.
- موظفو الاقسام والإدارات الأخرى المرتبطة بادارة المشتريات.
- موظفو التوريد والمشتريات والتخزين.
- الموظفون المشاركين في أنشطة الشراء.
- الأشخاص الذين يتعاملون مع المقاولين والموردين.
- كل من يجد في نفسه الحاجة لهذا البرنامج ويرغب بتطوير مهاراته وخبراته.

محاور البرنامج التدريبي:

الوحدة الأولى:

مفهوم إدارة الشراء:

- مفهوم التخطيط والشراء 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 "Supply-Positioning . "
- المشاكل العلمية والعملية لعملية الشراء وتحليل{Bareto} للمواد المشتراة.
- لائحة المشتريات الداخلية والخارجية {اهميتها - اقسامها الرئيسية - تبسيطها - مشكلاتها}.

الوحدة الثانية:

طرق الشراء المحلية والدولية:

- طرق الشراء الرئيسية ومناقشة جدوى كل منها:
  - المناقصة المحدودة - المناقصة العامة - الممارسة - الامر المباشر- المفاوضات.
- أساليب وسياسة الشراء: "الجودة - الكمية - الوقت - السعر".
- مشكلات العروض المحلية والعطاءات الدولية في الاستيراد، واجراءات الشراء المحلي والخارجي والدورات المستندية وسجلات الموردين ومتابعة الطلبيات ومراقبة الاعتمادات المستندية ومتابعة خطة المشتريات المحلية والخارجية.
- المصطلحات والمفاهيم المستخدمة في الشراء الدولي.
- اجراءات 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.

الوحدة الثالثة:

التعامل مع الموردين:

- فن التعامل مع الموردين.
- كيفية تحليل تكاليف المورد للحصول على السعر المناسب.
- تقييم الموردين وأساليب تنمية 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 تنمية موردیك.
- مؤشرات ومعايير المورد الكفؤ.

الوحدة الرابعة:

أساليب واجراءات 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 الاصناف القابلة للتلف؟
- معالجة طلبات الشراء العاجل : أساليب تقليل الشراء العاجل - أساليب الشراء العاجل - القضاء على الشراء العاجل.

الوحدة الخامسة:

تخطيط وتنظيم أعمال إدارة المشتريات:

- التنظيم الإداري وموقع المشتريات وتقسيماتها الإدارية.
- مسؤوليات الوحدات التنظيمية المختلفة للمشتريات وعلاقتها بالأقسام الأخرى والجهات ذات العلاقة.
- المهارات السلوكية للعاملين في المشتريات.
- إدارة المخاطر لضمان توفير الاحتياجات.
- قياس مدى التقدم في الأداء.
- التبعية التنظيمية لإدارة الشراء.
- تنظيم إدارة الشراء لخدمة الجودة الشاملة.
- معالجة الصراعات التي تنشاء بين إدارة الشراء والإدارات الأخرى.