

# إدارة المشتريات والتفاوض الشرائي وتقييم أداء الموردين

## مقدمة:

- يقدم هذا البرنامج اطارا نظريا وتطبيقيا شاملا للأساليب العلمية والممارسات العملية التي يمكن من خلالها تطوير كفاءة إدارة المشتريات الى المستوى الذي يزيد من نسبة مساهمتها في تحقيق الأهداف التي تسعى إليها الإدارة في جميع منشآت الاعمال المعاصرة. سيزود هذا البرنامج العاملين بمجال المشتريات بمهارات التفاوض والإدارة الضرورية أجل الوصول إلى أحكام مرغوبة عند التعاقد مع الموردين، يهدف هذا البرنامج "إدارة المشتريات والتفاوض الشرائي وتقييم أداء الموردين" إلى تزويد المشاركين نظره عامه بإدارة المشتريات وعن دورة المشتريات وتقييم الشراء والعلاقات مع الموردين والتفاوض لتطبيقها بأماكن عملهم بكفاءة واقتدار. وذلك من خلال عدة محاور منها؛ ادارة المشتريات، ومحور العلاقات مع الموردين و تعريف المورد وكيفية زيادة فعالية العلاقات بين المنظمة والموردين، واختيار مصادر الشراء والعوامل المؤثرة في اختيار الموردين، من ثم شرح محور ادارة التفاوض وتعريف وذكر صفات المفاوض وخطوات الاعداد للتفاوض واستراتيجيات التفاوض، وغيرها من الموضوعات ذات الصلة.

## أهداف الدورة:

سيتمكن المشاركون في نهاية الدورة من:

- فهم أهمية التخطيط في المفاوضات الناجحة؛
- تحديد النهج المختلفة في المفاوضات؛
- فهم معايير الأخلاق في المفاوضات؛
- القدرة على تحديد أساليب التفاوض المشتركة والتدابير المضادة؛
- وضع استراتيجيات تفاوض فعالة مع جميع الموردين
- القيام بتقييم دقيق للموردين
- تحديد أهمية تحليل القيمة الشرائية
- تقييم أداء قسم المشتريات باستخدام مؤشرات الأداء الرئيسية المناسبة (KPIs)
- تحسين الكفاءة والجدارة في التعاقد وإدارة العقود
- حلقات النقاش: استخدام طريقة التواصل التفاعلية ما بين المحاضر والمشاركين لزيادة فرص المشاركة والتعلم. فالنقاش فيما بين المتدربين وبين المدرب يعزز ويدعم عملية التدريب، كما وأن استجابة للمشاركين خلال التدريب تساعد المدرب في تحديد ما إذا تمت عملية التدريب على النحو المرجو. كذلك فإن النقاش يمنح المشارك إمكانية المشاركة بفاعلية خلال التدريب، الأمر الذي يساعد على ترسيخ المعلومات واستخدامها لاحقاً.

## الفئات المستهدفة:

- الأفراد العاملون بوظيفة مسؤول مشتريات أول ومشرف مشتريات ومدراء المشتريات والمدراء الآخرين الذين يحتاجون إلى فهم إدارة المشتريات.

## محتوى البرنامج:

### الوظيفة الاستراتيجية لقسم المشتريات:

- حلقة الوصل بين وظيفة قسم المشتريات مع استراتيجية المؤسسة
- مطابقة رسالة قسم المشتريات مع رسالة المؤسسة
- كتابة أهداف قسم المشتريات
- موازنة الجودة والخدمة والسعر
- أمور يجب على قسم المشتريات أن يسعى إليها
- مدير المشتريات التقليدي
- مدير المشتريات الاستراتيجي

### تقييم الموردين والتفاوض الشرائي:

- التفاوض الشرائي مع الموردين
- السلطة في التفاوض
- التخطيط للتفاوض
- نقاط القوة الثلاثة عشرة في التفاوض
- الوصول إلى الاتفاقيات المناسبة مع الموردين
- العوامل المستخدمة لتقييم الأداء الكلي للموردين
- طرق تعزيز العلاقات مع المورد الجيد
- الموردون كشركاء جيدين
- اختيار الموردين المناسبين

### الإدارة اللوجستية:

- تعريف بالإدارة اللوجستية وأهميتها
- مهام الإدارة اللوجستية على مستوى المنظمة
- التغيرات في بيئة الأعمال اللوجستية
- الأنشطة اللوجستية وأنواعها

## إدارة المشتريات و المخزون:

- قرار الشراء و صياغة أوامر الشراء ( محلي , خارجي )
- أهداف قرار الشراء و سياساته
- اختيار و تقييم الموردين
- الاعتمادات المستندية و شروط التجارة الدولية للشراء الخارجي
- أهمية المخزون
- تكلفة المخزون
- أنواع المخزون
- محددات اختيار موقع المستودعات
- دور الإدارة اللوجستية في الرقابة على المخزون
- محددات مخزون الأمان و تحديد نقطة إعادة الطلب
- الموردون جزء من الرقابة على المخزون

## سلاسل الإمداد:

- مفهوم إدارة سلسلة الامداد
- المخزون الصفري والمخزون الافتراضي
- الاستجابة الفورية
- الكمية الاقتصادية للطلب
- سلاسل الإمداد كشبكة توريد عالمية
- القدرة على التغيير
- تحليل تكاليف النشاط اللوجستي
- الإدارة اللوجستية من خلال طرف ثالث
- ادارة اللوجستيات والامداد
- متابعة أنظمة الشحن، النقل والتخزين
- تأكيد الجودة في الوثائق والتوثيق
- التعامل مع الموردين ومستوى الخدمة

## تشكيل وكتابة العقود:

- تشكيل عقد
- العنصر الرئيسي للعقد
- شروط وأحكام العقد
- دمج الوثائق حسب المرجع
- شكل الاتفاق

## بنود العقد الرئيسية:

- الالتزام بتسليم / أداء
- الامتثال للقانون/تغيير القانون
- التعويضات والتأمين
- أطراف ثالثة
- المسؤولية في الإهمال

## الوثيقة والمفاوضات:

- خطابات نوايا
- سندات البنوك والتأمين
- اتفاقات التحالف/الشركاء
- مفاوضات المؤهلات العقد والتعديلات

## التفاوض وحل النزاعات:

- التفاوض على العقود
- بنود تسوية النزاعات
- التقاضي
- التحكيم