

إدارة تأهيل الموردين و متابعة أدائهم و كيفية الإمتثال للعقود

فكرة الدورة التدريبية

- في هذا البرنامج التدريبي الذي يقدمه معهدنا ، سوف نستخدم النهج الأمثل للتدليل على الأساليب المثلى لتأهيل الموردين، و تعزيز الأداء و ضمان الامتثال للعقد، حيث سيتم أثناء هذا البرنامج التدريبي توفير الرؤى الاستراتيجية و التكتيكية في:
- توفير قاعدة واسعة بما يكفي لضمان وجود عدد كاف من الموردين للإختيار فيما بينهم
- إختيار أفضل الموردين فقط للمشاركة في العمل
- كيفية قياس أدائهم بشكل موضوعي
- ضمان أن أدائهم يسير وفقاً للتوقعات

أهداف الدورة التدريبية

- الإستفاده من ممارسات و تجارب الآخرين
- التعرف على الخطوات الهامة و الضرورية في التقييم الصحيح للموردين
- مطابقة متطلبات العملاء مع التقسيم الصحيح للموردين
- تعلم كيفية استخدام تلك النتائج لتحقيق التحسين المستمر للأداء
- تطوير مقاييس الأداء الهامة

أثر التدريب على المؤسسة

- سيكون الموردين قادرين على تسليم المشتريات في الوقت المحدد
- تحقيق أعلى درجة من رضا العملاء
- تخفيض مستويات المخزون
- تخفيض التكلفة الإجمالية

أثر التدريب على المتدرب

- زيادة في درجة الولاء و الرضا الوظيفي
- انخفاض في مستويات التوتر في أداء العمل
- تحسن في العلاقات الداخلية مع العملاء
- قضاء وقت أقل في الإجتماعات و المقابلات مع أصحاب المصالح بالشراء وبالتالي قضاء ساعات أكثر إنتاجية في العمل

الفئات المستهدفة

- موظفي إدارات العقود و المشتريات و العاملين في إدارة المشروعات
- موظفي الإدارة الهندسية، و إدارات العمليات و الجودة و الصيانة
- كل من له علاقة في التواصل مع المقاولين أو الموردين للحصول على المواد و المعدات و الخدمات لتحقيق مكاسب و نتائج ناجحة من حالات التعاقد

محاوور الءورة

تأهيل المورءين: ءءممع قائمة بالمورءين المعءمءن

- ءءمء أءءاف و ءايات إءارة المشءراء و وءيفة الشراء
- صباءة اسءراءءية المشءراء المناسبة
- إشراك المسءءءممن النهاءيين فم ءءمء ءقنفاء لللاءمة
- ءءوئر قائمة المورءن المعءمءن على أساس ءءنوءلوءا و الإءءاباء المءلوبة
- ءءعرف على معاءير إءءيار المورءن
- ءكوئر فرق من إءارة المشءراء للسلع المشءراء ءءقئمم و ءءءمء ءلول لعملاء ءءوئر

ءقئمم المورءن

- الاسءبفاء الأوءم للمورءن
- الإسءبفاء المفصل للمورءن
- نظم إءارة ءوءة
- إءراء ءقئمم المورء
- ءراءساء ءءراء المورءن
- شءاءاء ءأهمل المورءن
- إءءاء معاءير القبول
- إشراك المورء ءللال عملاء المناقصة

ءقففة ءفاء أءاء المورءن

- ءءرة أو العصا؟
- إءءاء الأءءاف ءء ءءماشم مع الأءءاف العامة للشركة
- ءصاءئ النظام ءءمء لءفاء الأءاء
- ءءوئر نظام أءاء المورءن
- مصاءر البفاءاء
- الأءءاء الشاءعة فم ءسءمل البفاءاء

أءاء المورءن: ءفسئر ءءاءء

- ءقئمم المورءن كل على ءءم
- ءصنئف المورءن العاملن
- نشر ءءاءء: ما ءءب القفاء به وما لا ءءب القفاء به
- مكفاءة السلوك ءءمء
- ءمئمز المورءن الأكفاء
- معاقبة السلوك السئم
- إءراءاء العمل ءءصءءفاء

كيفية علاج الإخلال بالعقود

- ما هي الأحداث التي تشكل خرقاً للعقود؟
- أنواع مختلفة من الانتهاكات
- العلاجات المختلفة المتاحة
- تحديد مقدار الأضرار والغرامات المترتبة
- الأضرار العادلة
- النزاع القضائي وطرق تسوية النزاعات
- تحديد الدروس المستفادة من البرنامج التدريبي وكيفية تطبيقها في الواقع العملي للمشاركين