

التميز في ادارة المشتريات و العطاءات و اختيار الموردين

أهداف الدورة التدريبية

بنهاية هذا البرنامج ستكون قادراً على:

- تحسين كفاءة شراء السلع و الخدمات
- التواصل الفعال مع الموردين و إنشاء علاقات موثوقة معهم
- استخدام تحليل الأسعار، و تحليل التكلفة، و تحليل التكلفة الإجمالية للملكية TCO لتقييم تسعير و عرض الموردين
- وضع معايير اختيار الموردين
- مراقبة و إدارة أداء الموردين من خلال آلية منظمة من مؤشرات الأداء الرئيسية

أثر التدريب على المؤسسة

- تسليط الضوء على أهمية أنشطة الشراء داخل المنظمة
- تحسين أداء الموردين الإستراتيجيين
- الحصول على المواد و الخدمات بتكاليف أقل و قيم مضافة أعلى
- الإحتفاظ برؤوس الأموال داخل الشركة من خلال عمليات التفاوض الأكثر إنتاجية
- تحسين الكفاءة المهنية للعاملين في وظيفة الشراء
- قيادة التحسين و التطور بالشركات من خلال تحديد المشاكل و نقاط الضعف الحالية

أثر التدريب على المتدرب

بعد المشاركة في هذه الدورة، سيتمكن المشاركون من:

- فهم الأدوات الأساسية لعمليات الشراء الفعال
- التعامل بثقة عالية مع الموردين
- إدارة العلاقات الداخلية بشكل أكثر فعالية
- الحصول على نتائج أفضل من عمليات التفاوض
- استخدام المقاييس اللازمة كأداة رئيسية في قيادة تحسين عمليات التوريد
- فهم العناصر الرئيسية للمناقصات الفعالة

الفئات المستهدفة

- موظفي المشتريات
- الموظفين المشاركين في إجراءات تحديد المواصفات و تقييم أداء الموردين
- الموظفين المشاركين في إعداد و تحليل العطاءات
- كل من له علاقة بالتفاوض مع الموردين
- كل من له نشاط في علاقات الموردين

محاور الدورة

مقدمة عن المشتريات و ادارة المشتريات

- دور و أهداف ادارة المشتريات في المؤسسة
- لماذا تحتاج المؤسسات إلى "شراء"؟
- الشراء الصناعي مقابل شراء المستهلك
- نظرة عامة على عملية الشراء (التخطيط و التنفيذ و المراقبة و التحكم)
- أنواع المواد المشتراة
- استراتيجيات الشراء (الشراء الآجل، الاستعانة بمصادر خارجية، التأجير، الشراء الإلكتروني)

تخطيط عملية الشراء

- مقدمة عن تخطيط المواد و إدارة المخزون
- التكاليف المختلفة في تسعير المواد (المواد الخام، النقل، الإنتاج، التأمين)
- إشارات لتحريك عملية الشراء
- تحديد المواصفات
- تحديد مصادر التوريد و تحديد موقعها
- اختيار الموردين و طريقة الامداد
- أنواع علاقات الموردين
- إدارة علاقات الموردين بطريقة جيدة و الحفاظ عليها

تخطيط عملية الشراء (تابع)

- أنواع الاتفاقات التعاقدية
- جوانب الاتفاقات (مثل شروط الائتمان، و السعر، و خيارات التسليم)
- عملية التفاوض: كيفية التفاوض مع المورد
- عملية التعاقد: كيفية إنشاء عقد قوي مع المورد
- تحديد الخطوات التي تستغرق وقتاً طويلاً
- جعل العملية الداخلية أسرع و أكثر كفاءة
- تقليل الوقت الكلي لدورة الشراء
- حدود السلطات

تنفيذ عملية الشراء

- إدارة دورة الشراء
- إنشاء طلب الشراء (RFI, RFQ, RFP)
- تقييم تسعير الموردين و العرض
- إصدار أمر الشراء و تتبع حالته
- استلام البضائع و دفع المورد
- إدارة شراء العقد
- الاعتبارات اللوجستية
- تحديد متطلبات النقل
- وسائل النقل

المراقبة و التحكم

- استنتاجات عن المشتري المتميز: مسؤولياته و خصائص نجاحه
- مراقبة عملية الشراء و اختيار مؤشرات الأداء الرئيسية الصحيحة
- مراقبة أداء الموردين
- ما هي المعايير للتقييم
- اختيار مؤشرات الأداء الرئيسية الصحيحة
- قياس أداء البائع
- مقاييس SCOR
- قياس رضا العملاء
- نظام تقييم المورد
- طرق مشاركة التقييمات مع الموردين
- آليات التغذية الراجعة