

# التميز في المشتريات وإدارة الالتزامات التعاقدية والتعويضات

## مقدمة:

- سوف تلقي هذه الدورة الضوء على عدة مجالات مهمة لمسؤولية إدارة المشتريات والتعاقد: أولاً، القضية الرئيسية لإدارة أداء المشتريات والموردين - عملية القياس مقابل التسليمات أو مؤشرات الأداء الرئيسية من أجل تحقيق أهداف الشراء. ثانياً، المجالات المعقدة للتفاوض بشأن العقود وصياغة العقود - وهما موضوعان غالباً ما يسيران جنباً إلى جنب. ثالثاً، الأسئلة حول ما يحدث عندما تسوء الأمور، مما يؤدي إلى مطالبات بالتعويض، والتعويضات، والإنهاء المبكر، فضلاً عن النزاعات التي قد تتبع ذلك.

## اهداف الدورة:

سيتمكن المشاركون بع نهاية الدورة من:

- عند الانتهاء من هذه الدورة ، سوف اتقان:
- اختيارات طرق الشراء المتاحة في حالة معينة.
- كيفية إجراء تقييم للعروض المقدمة من الموردين بطريقة عادلة وشفافة.
- مهارات التفاوض العملي.
- القضايا الرئيسية حول الاستدامة في الشراء.
- القيمة التي يمكن أن تحققها المشتريات في تقديم إستراتيجية الشركة.
- كيفية هيكلة وظيفة المشتريات لإحداث فرق كبير داخل المؤسسات.
- المهارات المطلوبة في أنشطة المشتريات الهامة ، مثل تحليل سلسلة القيمة وإدارة محفظة المشتريات.
- تقنيات قياس أداء فريق المشتريات.
- كيفية إنشاء وإدارة العلاقة مع الموردين بموجب اتفاقية قابلة للتنفيذ قانوناً.
- الأسعار والتكاليف التي تقوم عليها الأسعار ونماذج التسعير المختلفة التي يستخدمها الموردين.
- ضمان العقد ، بما في ذلك السندات والضمانات.
- إدارة العقود بشكل ديناميكي ، بما في ذلك تغيير الاتفاقيات وإنشاء وثائق العقود المناسبة.
- مراجعة استراتيجيات التوريد الحرجة
- إدارة تأهيل الموردين ومتابعة امتثال الموردين للعقود

## الفئات المستهدفة:

- تستهدف هذه الدورة التدريبية مدراء وموظفي أقسام المشتريات وجميع الموظفين المسؤولين عن إدارة عمليات سلاسل الشراء والتوريد
- أخصائيو الشراء وسلسلة التوريد العاملين في إدارة التوريد والمسؤولون عن العلاقات مع الموردين بالإضافة إلى الموظفين المشاركين في عملية الشراء
- جميع العاملين في أي جانب من جوانب تنفيذ وإدارة العقود ؛ العاملين في أي مرحلة من مراحل اعداد العقود واختيار الموردين وإدارة المشتريات

## محتوى البرنامج:

### إدارة الشراء الفعال:

- مفهوم إدارة الشراء
- الاختصاصات والمسئوليات لمسئولي المشتريات
- المهارات الفنية لمسئولي المشتريات
- تخطيط وبرمجة الاحتياجات من المشتريات
- تحديد مصادر الشراء
- سياسات وطرق وأساليب إجراءات الشراء
- السجلات والدورة المستندية للمشتريات
- أسس الشراء الداخلي والخارجي

### المشتريات واستراتيجية الأعمال:

- مسار التطوير للمشتريات من المعاملات إلى إدارة سلسلة القيمة
- تنظيم المشتريات وهيكلها ووظائفها
- إدارة مخاطر الشراء
- ما هي المخاطر التي يجب أن تفكر في الشراء؟
- عملية لتحديد وتحليل والاستجابة للمخاطر ذات الأولوية
- مخاطر سلسلة التوريد المهمة - دراسة حالة
- كيفية إدارة المخاطر التي تتحول إلى حقيقة
- المشتريات - قياس الأداء والحوكمة
- فوائده قياس أداء المشتريات
- تقييم فاعلية الشراء وكفاءة الشراء
- مؤشرات الأداء الرئيسية لقياس الأداء
- نظم معلومات المشتريات

### تقييم الموردين والتفاوض:

- التفاوض مع الموردين
- السلطة في التفاوض
- التخطيط للتفاوض
- تحقيق الاتفاقات الصحيحة مع الموردين
- العوامل المستخدمة لتقييم الموردين على الأداء الإجمالي
- طرق تعزيز علاقات الموردين الجيدة
- إنشاء الموردين كشركاء جيدين
- اختيار الموردين المناسبين

## دعم المشتريات للمنظمة:

- الواجهة بين إدارة سلسلة التوريد والمشتريات
- بدائل شراء تنافسية
- تحديد احتياجات العمل (المدخلات والمخرجات والنتائج)
- تقييم الموردين وعطاءاتهم
- التقييم الفني للعطاءات - التخطيط والتنفيذ
- التقييم التجاري للعطاءات - التخطيط والتنفيذ
- المشتريات المستدامة
- التفاوض بشأن أفضل صفقة
- أدوات وتقنيات التفاوض على العقود
- إدارة إرساء العقد

## تحسين كفاءة الشراء:

- الإدارة الداخلية لأصحاب المصلحة
- إجراء المسدوحات الصحيحة لتحسين الأداء
- كفاءة الاتصال الداخلي والخارجي
- السلوك الأخلاقي مع الموردين والمستخدمين النهائيين
- السلوك الأخلاقي داخل القسم
- سياسات وإجراءات الشراء

## سلسلة الإمداد و التوريد:

- نظرة عامة على وظائف سلسلة التوريد داخل المنظمة
- القواعد الذهبية لإدارة سلسلة الإمداد و التوريد
- أنواع و نماذج سلسلة التوريد و الإمداد
- سلسلة التوريد العالمية وتكامل العمليات

## العلاقات مع الموردين وعلاقات التعاون الاستراتيجي:

- مقدمة لمبادئ إدارة علاقات الموردين
- أهمية العلاقة بين المشتري و المورد
- وضع و تطوير استراتيجية إدارة العلاقات مع الموردين
- التعاون و العمل المشترك
- تحفيز الموردين و التحسين المستمر

## عملية التحقق من فعالية الموردين:

- الحكمة في إدارة علاقات الموردين
- مصادر جمع المعلومات
- وضع الموردين
- استبيانات التأهيل
- تقييم مخاطر الموردين
- العلاقات المستدامة مع الموردين

## مهارات التفاوض مع الموردين:

- عمليات التفاوض الشرائي
- التفاوض في المشتريات المحلية
- التفاوض في المشتريات الأجنبية
- التفاوض في تعديل الاتفاقيات الشرائية
- الجدوى من عمليات التفاوض الشرائي
- الجوانب الاقتصادية لعملية التفاوض الشرائي
- الصعوبات التي تواجه عملية التفاوض الشرائي

## إدارة العلاقة التعاقدية:

- أساسيات قانون العقود
- أنواع العقود
- مخاطر العقد
- إدارة البيانات المالية للعقد
- تحليل التكلفة والسعر
- السندات والضمانات والضمانات
- إدارة المدفوعات
- إدارة المطالبات
- إدارة العقد في عالم ديناميكي
- إدارة الالتزامات التعاقدية والتعويضات
- إدارة اختلافات العقود
- توثيق العقد
- إدارة العقود