

# المشتري الناجح

## لمحة عامة

- ما الذي يجعل المشتري ناجحاً في هذا العصر؟ سنناقش في هذه الدورة كل الأدوات والتقنيات اللازمة لتصبح مشترياً ناجحاً ، ستغطي هذه الدورة أيضاً المبادئ الأساسية لعملية الشراء وكيفية بناء أساس قوي لوظيفة الشراء ، وسيتم مناقشة الشراء الفعال للسلع والخدمات بالتفصيل بالإضافة إلى أحدث ممارسات الشراء ، سنتطرق أيضاً إلى تفاصيل دورة الشراء حتى يصل المنتج النهائي إلى السوق في أسرع وقت ممكن.

## المنهجية

- تستخدم هذه الدورة مزيجاً من تقنيات التدريب التفاعلية مثل المناقشات الجماعية وعرض مقاطع فيديو وتمارين الفرق ودراسات الحالة والاستبيانات.

## أهداف الدورة

سيتمكن المشاركون في نهاية الدورة من:

- تطبيق الأسس والمبادئ الحديثة لوظيفة الشراء
- تطبيق أفضل الممارسات في استراتيجيات وآليات الشراء
- استخدام كل المهارات المطلوبة للمشتري الفعال
- تحسين كفاءة شراء البضائع والخدمات
- اختيار الموردين بطريقة أفضل
- تحديد متطلبات النقل والتغليف

## الفئات المستهدفة

- الموظفون العاملون في قسم المشتريات والمشترون والموظفون العاملون في الأقسام الأخرى الذين يحتاجون إلى فهم وظيفة المشتريات.

## محاوور الءورة

- طرق الشراء
- التواصل مع المورءن
- كتابة طلبات الشراء
- الءءماء اللوءسءة
- مصادر المواء
- التفاوض

### مقءمة عن الشراء

- ءعرءف الشراء
- ءطواء الشراء
- ءور ووظفة المشرءن
- المركزة واللامركزة فف الشراء

### أءوار ومسؤولفاء المشرءن

- الواءباء المءءءة للمشرءن
- الوصف الوظيفف للصءف للمشرءن
- مهاراء وءصاءء المشرءن الناءء
- المشرءن المماطل مقابل المشرءن الاسءباقف
- ءءفء الصلاءفاء
- القفمة المضافة للمشرءن

### اسءراءفءفاء وأسالفب الشراء

- طلبفاء الشراء الءقلفءة / الءلبفاء الشاملة
- الشراء الآءل
- الاسءعانة بالمصادر الءارءة
- الشراء بلا ءءزن
- الاسءءءار
- الشراء الالءرونف
- ءطور اسءراءفءفاء الشراء

### عملفة الشراء

- طلب المءلوماء وقائمة أسعار والعرض
- طلب الشراء
- طلبفة الشراء
- الءكفة الكفة للءملك
- الاسءعانة بالمصادر المءلفة مقابل المصادر العالمة
- اءءفار المورء

## تحسين دورة التواصل

- التواصل بشكل أفضل مع الموردين
- التواصل بشكل أفضل مع المستخدمين
- التواصل بشكل أفضل داخل قسم الشراء
- تقنيات التحدث
- تقنيات الاستماع الفعال
- السلوك غير اللفظي
- تقليل سوء الفهم خلال دورة الشراء

## الشراكة والتفاوض

- الشراكة مع المورد
- متطلبات الشراكة
- بناء علاقات جيدة مع الموردين
- التفاوض مع الموردين
- خصائص المفاوضات
- مبادئ التفاوض
- استراتيجيات التفاوض