

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
- الءءمات اللوءسءة
- مصادر المواء
- التفاوض

مقدمة عن الشراء

- تعريف الشراء
- خطوات الشراء
- ءور ووظيفة المشتريات
- المركزية واللامركزية في الشراء

أءوار ومسؤوليات المشتري

- الواءبات المءءة للمشتري
- الوصف الوظيفي الصحيح للمشتري
- مهارات وءصائص المشتري الناءء
- المشتري المماطل مقابل المشتري الاستباقي
- ءءنء الصلاءات
- الءمة المضافة للمشتري

استراءجيات وأساليب الشراء

- طلبيات الشراء الءقلىءة / الطلبيات الشاملة
- الشراء الآءل
- الاستعانة بالمصادر الءارءة
- الشراء بلا ءءزن
- الاستءءار
- الشراء الالكءروني
- ءطور استراءجيات الشراء

عملية الشراء

- طلب المءلوماء وقائمة أسعار والعرض
- طلب الشراء
- طلبية الشراء
- الءكفة الكلىة للءملك
- الاستعانة بالمصادر المءلىة مقابل المصادر العالمة
- اءءيار 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