

## تقنيات الشراء المتقدمة والمناقصات واختيار الموردين

### مقدمة:

- الشراء هو وظيفة حيوية تخلق تأثيرا كبيرا على النتيجة النهائية للمنظمة. من الضروري أن يكون لدى المنظمة فريق مشتريات فعال في العثور على الموردين وتطويرهم وجلب الخبرة التي تحظى بتقدير كبير من قبل المنظمة. تطور دور وظيفة الشراء من المعاملات إلى الاستراتيجية لتقديم قيمة للأعمال.
- تهدف هذه الدورة التدريبية " تقنيات الشراء المتقدمة والمناقصات واختيار الموردين " إلى توفير التوجيه للمشاركين في الوظيفة الرئيسية المتمثلة في الشراء وتوفير التكاليف على مستوى الإدارات. وسيزود المشاركون بفهم لمبادئ عمليات الشراء والمناقصات واختيار الموردين. وكيفية تقييم الإجراءات وإجراء التغييرات اللازمة على طرق تحسين خدمة العملاء مع تقليل الوقت والتكلفة ، والحصول على قيمة مضافة مقابل المال. وأخيرا، سنغطي كيفية إدارة قسم المشتريات بشكل صحيح لتحقيق جميع مؤشرات الأداء الرئيسية الخاصة به.

### أهداف الدورة:

تعتمد الدورة التدريبية المتقدمة في مجال المشتريات والمناقصات واختيار الموردين على تحقيق الأهداف التالية:

- فهم الدور الرئيسي لإدارة المشتريات كأداة للإدارة الاستراتيجية.
- كن مشتريا أكثر كفاءة وإنتاجية من خلال تطبيق تقنيات إدارة المشتريات.
- تحسين الخدمات التي يقدمها الموردون من خلال مفاوضات وتخطيط أكثر فعالية
- فهم الجوانب الأخلاقية / القانونية للشراء والتزاماته المحتملة.
- التعرف على كيفية اختيار الموردين وتأهيلهم.
- فهم أفضل الممارسات في علاقات الموردين والتخطيط والتحديد وعملية الشراء وأداء الموردين.
- معرفة كيفية تقييم المقترحات باستخدام تحليل الأسعار و / أو تحليل التكلفة.
- إجراء تقييم دقيق للموردين
- تطوير استراتيجيات تفاوض فعالة مع جميع الموردين
- تحديد أهمية تحليل القيمة للشراء
- تحسين كفاءة وظيفة الشراء

### الفئات المستهدفة:

- محترفو إدارة المشتريات والعقود
- المهنيين المشاركين في تحديد المواصفات وتقييم أداء الموردين
- المهنيون المشاركون في إعداد وتحليل العطاءات
- المهنيين الذين لديهم مشاركة في علاقات الموردين
- المهنيون الذين ينطوي دورهم على التفاوض مع الوكالات الخارجية

## محتوي البرنامج:

### الوظيفة الاستراتيجية للشراء:

- ربط وظيفة الشراء بالاستراتيجية التنظيمية
- إنشاء بيان مهمة الشراء
- تحقيق التوازن بين الجودة والخدمة والسعر
- الأشياء التي يجب أن تسعى إليها المشتريات
- أهمية الشراء الفعال
- فهم استراتيجية الشراء
- الخطوات الخمس لعملية الشراء

### تقييم الموردين والتفاوض معهم:

- التفاوض مع الموردين
- السلطة في التفاوض
- التخطيط للتفاوض
- تحقيق الاتفاقيات الصحيحة مع الموردين
- العوامل المستخدمة لتقييم الموردين على الأداء الكلي
- طرق تعزيز العلاقات الجيدة مع الموردين
- إنشاء موردين كشركاء جيدين
- اختيار الموردين المناسبين

### تحليل القيمة:

- كيف تبدو المواصفات الجيدة للسلع والخدمات
- تحديد الاحتياجات والرغبات - ضروري مقابل "جميل أن يكون لديك"
- من يحتاج إلى تطوير المواصفات والمساهمة فيها؟
- أسئلة مهمة يجب طرحها عند تطوير المواصفات
- تحسين إنتاجية الشراء
- إضافة قيمة كمدير مشتريات

### إدارة وتقييم أداء القسم:

- المركزية مقابل اللامركزية
- أسباب تقييم أداء الإدارات (على المستوى الكلي)
- إدارة المشتريين الآخرين
- مؤشرات الأداء الرئيسية (KPIs) للمشتريات

## تحسين الكفاءة الشرائية:

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

## تطوير استراتيجية الشراء:

- كيفية الوصول إلى العميل الداخلي
- تطوير اتفاقيات الشراء
- أهمية المشاركة في وضع المواصفات
- منهجية اختيار الموردين
- معايير التأهل المسبق للموردين
- دمج عملية اختيار الموردين
- تحديد حاجتك وقيمتك مقابل السوق
- دور ISO 9000

## اختيار المورد المناسب وتقييم الأداء:

- تكييف المورد لتلبية الاحتياجات الخاصة بك
- نهج التكلفة الإجمالية للشراء
- تحليل التكلفة
- تحليل القيمة
- التكاليف الخفية
- تكاليف دورة الحياة
- استخدام مؤشرات الأسعار
- تقييم الأداء

## تقديم العطاءات وتحليلها:

- احتياجات العملية
- أنواع المناقصات
- التجارة الإلكترونية / المزادات الإلكترونية
- تقييم عرض السعر بموضوعية
- شروط وأحكام العقد
- بنود العقد القياسية
- طرق الدفع
- التعجيل بالاتفاق
- ماذا لو فشل العقد في التسليم - القضايا القانونية

## التفاوض على العقد وإعداد خطة عمل لتحسين المشتريات:

- تعريف التفاوض
- ثالثا - العقبات التي تعترض التفاوض الفعال
- أنماط مختلفة من التفاوض
- أدوات العملية
- مراحل التفاوض