



أفضل الممارسات لمحترفي سلسلة التوريد: دليل لزيادة الكفاءة والفعالية

المدة: 5 يوم

اللغة: ar

كود الكورس: PO1-123

هدف الكورس

عند اكتمال هذه الدورة، سيمكن المشاركون من:

- فحص وتحليل ممارسات سلسلة التوريد الخاصة بمنظمتك
- استخدام استراتيجيات إدارة المخزون لتحسين توفر رأس المال العامل والأرباح
- تقييم الموردين وبناء علاقات توفر نتائج تجارية هامة
- تحديد مخاطر سلسلة التوريد الخاصة بك واستخدام أدوات وتقنيات إدارة المخاطر
- تحديد الخطوات لتحسين التكاليف والخدمة داخل سلسلة التوريد الخاصة بك

الجمهور

هذه الدورة مخصصة لـ:

- محترفي سلسلة التوريد
- محترفي التصدير والمشتريات وإدارة الموردين
- محترفي الإنتاج والتصنيع
- كل من يبحث عن فهم الممارسات الأفضل في سلسلة التوريد

منهجية التدريب

يستخدم هذا الدورة مجموعة متنوعة من أساليب التعلم للكبار لتعزيز الفهم والاستيعاب الكامل. سيقوم المشاركون بمراجعة دراسات حالة لتسليط الضوء على المجالات الرئيسية ذات الأهمية والمجالات المحتملة للأخطاء. سيتم تزويدهم بأفضل الأدوات اللازمة للتمارين التعليمية لتحسين مهاراتهم. سيقوم المشاركون بتحليل الأمثلة لفهم كيفية تطبيق هذه المهارات والتقنيات والأساليب في بيئه العمل بشكل شامل.

يواجه محترفو سلسلة التوريد تحدي تحسين مستويات الخدمة وتقليل التكاليف في نفس الوقت لتحقيق النتائج التجارية المرغوبة. جهود تقليل التكاليف تشكل مخاطر، والتي تتضاعف في سلسلة التوريد العالمية.

يوفر هذا الدورة استراتيجيات لتجنب، أو تخفيف، أو تحويل هذه المخاطر لضمان استمرار تفوق منظمتك. ستكتشف مفاهيم وأساليب أساسية لتحسين التوازن بين رصد سلسلة التوريد عالية الاستجابة وإدارة التكاليف. تركز الدورة على النهج الملمسة لتحسين إدارة المخزون والموردين، وتحديد المخاطر، وإعادة التفكير في نهجك بأكمله تجاه سلسلة التوريد.

محتوى الكورس والمخطط الزمني

القسم 1: نظرة عامة على سلسلة التوريد

- تعريف مصطلحات سلسلة التوريد القياسية •
- وصف أنواع نماذج سلسلة التوريد وأطر العمليات •
- تحليل فجوات الأداء •
- استكشاف دور المزايا التنافسية والطلب والعملاء في سلسلة التوريد •
- مناقشة سلسلة التوريد العالمية وتحدياتها •

القسم 2: تحرير رأس المال العامل باستخدام إدارة المخزون وتحسينه

- تعداد أنواع المخزون •
- تحليل كيفية زيادة دوران المخزون باستخدام استراتيجيات الشراء •
- (CCC) تسريع دورة تحويل النقد •
- تحديد استراتيجيات ومسارات وأدوات لإدارة علاقات الموردين بفعالية •
- شرح مبررات مقنعة للتغيير •

القسم 3: استراتيجيات فعالة للاستعانة بمصادر خارجية

- تحديد ما إذا كانت علاقات الموردين تعتمد على المعاملات أو النتائج •
- تحديد النتائج المطلوبة القابلة لقياس •
- تطوير عقود عملية للاستعانة بمصادر خارجية •
- تخطيط نموذج تسعير يعزز السلوكيات المرغوبة •
- تقييم المفاضلات بين التكلفة والخدمة •

القسم 4: تحديد مخاطر وفجوات سلسلة التوريد

- التعرف على المخاطر الداخلية لسلسلة التوريد •

• تحليل ومراقبة المخاطر الخارجية PESTLE استخدام تحليل.

• وصف مبادئ إدارة المخاطر.

• تقييم وترتيب المخاطر حسب الأولوية.

• مقارنة بين التخطيط للطوارئ وتحطيط إدارة المخاطر.

القسم 5: إعادة تصور سلسلة التوريد الخاصة بك

• تحديد المبررات والأساليب لإدارة الأداء.

• تحديد ووصف ومراقبة مؤشرات الأداء الرئيسية الخاصة بك.

• تعداد فوائد التحفيز والتحسين المستمر.

• إعادة تصور وإعادة تصميم سلسلة التوريد الخاصة بك لتقليل المخاطر.

• تحليل تأثير التطوير التنظيمي على سلاسل التوريد.

تفاصيل الشهادة

عند إتمام هذه الدورة التدريبية بنجاح، سيحصل المشاركون على شهادة إتمام التدريب من Holistique Training. وبالنسبة للذين يحضرون ويكلون الدورة التدريبية عبر الإنترنت، سيتم تزويدهم بشهادة إلكترونية (e-Certificate) من Holistique Training.

وخدمة اعتماد التطوير المهني (BAC) معتمدة من المجلس البريطاني للتقييم Holistique Training شهادات ISO 29993 أو ISO 21001 أو ISO 9001 كما أنها معتمدة وفق معايير (CPD) المستمر.

لهذه الدورة من خلال شهادتنا، وستظهر هذه النقاط على شهادة إتمام (CPD) يتم منح نقاط التطوير المهني المستمر واحدة عن كل ساعة CPD يتم منح نقطة، ووفقاً لمعايير خدمة اعتماد Holistique Training التدريب من لأي دورة واحدة نقدمها حالياً CPD حضور في الدورة. ويمكن المطالبة بحد أقصى قدره 50 نقطة.

التصنيفات

المشتريات والمستودعات والخدمات اللوجستية وسلسلة التوريد

مقالات ذات صلة



**MOLISTIQUE
TRAINING**

SUPPLY CHAIN MANAGEMENT: STANDARDS, REGULATIONS, AND SUSTAINABILITY

إدارة سلسلة التوريد: ما هي، وما أهميتها وفوائدها؟

تعد إدارة سلسلة التوريد جزءاً حيوياً للتحكم في منتج الشركة وفهم احتياجات المستهلك. تحتوي سلسلة التوريد على معلومات أساسية للشركة لتحديد كيفية بيع المنتج بحيث يمكن إجراء التعديلات لصالح العميل في توفير التكاليف وقيمة المنتج. يمكن للشركات التي تهتم بسلسلة التوريد الخاصة بها أن تحسن أرباحها وتتصبح أفضل في تلبية

YouTube Video

[-https://www.youtube.com/embed/O_RjZIU7w_c?si=VzBeDLua9l8RKeI](https://www.youtube.com/embed/O_RjZIU7w_c?si=VzBeDLua9l8RKeI)