

"كيفية إدارة علاقات الموردين بفعالية: استراتيجيات ونصائح مهمة"

المدة: 5 يوم

اللغة: ar

كود الكورس: PM2-117

هدف الكورس

عند اكتمال هذه الدورة، سيتمكن المشاركون من:

- تطوير فهم العلاقات بين الموردين والعملاء والقيمة.
- إظهار الجانب العملي في إدارة العلاقات مع الموردين.
- تحديد فوائد كون منظمة تركز على الموردين وطرق تأمين علاقات الموردين.
- مناقشة كيفية التخفيف من التحديات في إدارة علاقات الموردين.
- استكشاف وسائل لمواءمة الموردين والعملاء بفعالية.

الجمهور

هذا الدورة مخصصة لـ:

- مديري سلاسل التوريد والمشرفين المسؤولين عن إدارة الموردين/علاقات الموردين.
- كل من يرغب في فهم إدارة الموردين بشكل فعال.

منهجية التدريب

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

الملخص

إدارة الموردين تراقب جميع جوانب تفاعلات الموردين لضمان القيمة القصوى لشركتك. يقدم هذا الدورة نظرة عامة على إدارة علاقات الموردين، مركزة على المكونات الرئيسية لتلك العلاقات وعلى الجانب العملي لإدارة الموردين.

من خلال استكشاف استراتيجيات بناء علاقات الموردين بنجاح، ستحدد طرق للتخفيف من أي تحديات وتفحص كيفية تأمين تلك العلاقات. بالإضافة إلى ذلك، ستنظر إلى سبل توجيه موردیك وعملائك لإنشاء تدفقات عمل منتجة.

محتوى الكورس والمخطط الزمني

القسم 1: مقدمة في إدارة علاقات الموردين

- تحديد دور المورد ووصف الجوانب الرئيسية لعلاقات الموردين.
- توضيح العلاقات المتبادلة بين الموردين والعملاء وخلق القيمة.
- وصف فوائد إدارة علاقات الموردين.
- تحديد العوائق أمام نجاح علاقات الموردين.
- استكشاف سياق المورد من خلال فحص المواقف والتصورات.
- مناقشة دور الثقة في الحفاظ على علاقات الموردين.
- استكشاف كيفية بناء قيمة العملاء من خلال علاقات الموردين.

القسم 2: بناء علاقات ناجحة مع الموردين

- تحديد العناصر الأساسية لكونك منظمة تركز على الموردين.
- وصف الإجراءات التي تركز على الموردين.
- إدارة شكاوى الموردين بفعالية.
- استكشاف طرق لتأمين علاقات الموردين.

القسم 3: مواءمة الموردين والعملاء

- شرح الحقوق الخمسة للتوريد.
- مناقشة إدارة التغيير الفعالة في سياق علاقات الموردين.
- تلخيص استراتيجيات العمل المشترك بانسيابية.

تفاصيل الشهادة

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

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

لهذه الدورة من خلال شهاداتنا، وستظهر هذه النقاط على شهادة إتمام (CPD) يتم منح نقاط التطوير المهني المستمر واحدة عن كل ساعة CPD يتم منح نقطة، CPD ووفقًا لمعايير خدمة اعتماد Holistique Training. التدريب من

.لأي دورة واحدة نقدمها حاليًا CPD حضور في الدورة. ويمكن المطالبة بحد أقصى قدره 50 نقطة

التصنيفات

خدمة العملاء والعلاقات العامة, المشتريات والمستودعات والخدمات اللوجستية وسلسلة التوريد

مقالات ذات صلة



أدوات صنع القرار: أهم أداة تساعد في إدارة اتخاذ القرار

تعد القدرة على اتخاذ القرارات سمة قيادية قيمة وتوضح قدرتك على التفكير بموضوعية وموازنة الخيارات المختلفة. بالإضافة إلى ذلك، فإن قدرتك على اتخاذ قرار سريع يمكن أن تساعد في إنشاء رابطة ثقة قوية مع الموظفين الآخرين والتي يمكن أن تعزز ثقافة شركتك.

YouTube Video

https://www.youtube.com/embed/HwwuZ7ib9pA?si=lPtteDoMYl7v4Wrd