

designed by freepik

فعالية عروض الأسعار والتفاوض في عمليات الشراء في العربية

المدة: 5 يوم

اللغة: ar

كود الكورس: PO1-105

هدف الكورس

:عند إكمال هذه الدورة، سيكون المشاركون قادرين على

- .استيعاب جميع عناصر عملية الشراء ودورهم فيها
- .تطوير إجراءات المناقصات والاتفاقيات الملائمة
- .مراجعة العقود ووضع استراتيجيات لاستمرارية الأعمال
- .تحسين مهارات التفاوض بفعالية
- .تنفيذ عملية مناقصة تنافسية لبناء علاقة متبادلة المنفعة مع الموردين
- .وضع استراتيجية فعالة لإغلاق العقود لضمان استمرارية الأعمال
- .تعلم أساليب تقييم المناقصات
- .فهم إجراءات الشراء ومشاريع الأفراد
- .تقييم المشتريات الأساسية مقابل المشتريات الثانوية
- .تطوير قياسات أداء دقيقة
- .فهم إجراءات إدارة المخاطر وطرق التخفيف منها

الجمهور

تم إعداد هذه الدورة التدريبية لأي شخص يسعى لبناء علاقات متميزة مع الموردين لضمان نمو واستدامة الأعمال. ستكون :ذات فائدة خاصة لـ

- موظفي الشراء
- أصحاب الشركات
- المديرين
- مخططي المشاريع
- العاملين في مجال المشتريات
- مديري سلاسل التوريد
- مديري التخطيط
- مصممي العقود

منهجية التدريب

يستعين هذا البرنامج بمجموعة متنوعة من تقنيات تعليم الكبار لمساعدة الشركات على بناء علاقات مستدامة ومفيدة مع الموردين. يتميز البرنامج بطابعه التفاعلي من خلال ندوات نقاشية يقودها المدرب لمناقشة القضايا، ومشاركة السيناريوهات، وإيجاد حلول عملية.

سيشارك المشاركون في أنشطة لعب الأدوار لتطبيق تقنيات التفاوض الفعّالة، وسيتم تزويدهم بدراسات حالة واقعية لتحديد أفضل مسارات العمل بناءً على الميزانية والاستمرارية. سيتم تقديم أدوات لهم للمضي قدمًا داخل شركاتهم ووضع خطة عمل فعّالة.

الملخص

تعتمد كل شركة على موردين ثابتين لتزويد عملائها وموظفيها بالمنتجات ودعم عملياتها العامة. قد تشمل هذه المنتجات السلع القابلة للبيع، أو المعدات المكتبية مثل التكنولوجيا أو الأدوات المكتبية، أو العناصر والخدمات والمنصات التي تعزز من كفاءة الشركة ونموها.

لدعم مستقبل عملك، من الضروري تسجيل الموردين المناسبين الذين يمكنهم تلبية احتياجاتك بشكل كافٍ والتوصل إلى علاقة متبادلة المنفعة ضمن ميزانيتك. ستحتاج إلى توظيف مهارات التفاوض للوصول إلى عقد مناسب يلبي احتياجات عملك ويمكن تنفيذه من قبل المورد الذي تختاره.

من المهم أيضًا وضع عملية موحدة للمشتريات وتكييف العقد وفقًا لها للتراجع في حال حدوث أي مشاكل مع الإمدادات في المستقبل لحماية عملك وتأمين استثمارك. لتتمكن من اختيار أفضل الموردين لك، ستحتاج إلى إجراء بحث، ووضع خطة نمو استراتيجية لفهم احتياجات سلسلة التوريد المستقبلية وتحليل عمليات المناقصات التنافسية لضمان اختيار أفضل الموردين لعملك مقارنة بالشركات الأخرى في مجالك.

يتطلب كل ذلك تخطيطًا دقيقًا للعملية وإدارة المخاطر والقدرة على اتخاذ قرارات صعبة بشأن الموردين الذين لا يمكنهم تلبية متطلباتك.

محتوى الكورس والمخطط الزمني

Section 1: Organisational Strategy & Procurement Alignment

- What does your business need most?
- Your internal vs. external environment.

- Contract strategies and critical supplies.
- Defining your mission and vision.

Section 2: The Tendering Process

- Tender evaluation procedures.
- Your evaluation criteria.
- A good procurement process.
- Tendering changes.
- Shortlist suppliers and select the most beneficial working relationships.

Section 3: Skills in Procurement

- Maintaining a good relationship with suppliers and being a good customer.
- Mutually beneficial relationships.
- SRM and collaboration methods.
- Generating a large supply base.

Section 4: Measuring Supplier Performance

- Creating an effective supplier relationship.
- Budget vs. supplier costing.
- Effective communication.
- Marking supplier performance against competitors.
- Setting your expectations.
- How to handle under-performance.

Section 5: Effective Negotiation Skills

- Transformation and development of supplier relationships based on business changes.
- Advanced influencing techniques.
- The power of negotiation.
- Understanding what the other party needs and wants.
- Negotiation pressure points and countermeasures.
- Identifying your own pressure points to mitigate risk.
- How to avoid confrontation and awkward interactions.

Section 6: Innovation & Future Thinking

- Procurement talent management.

- Creating a realistic and strategic action plan for your future.
- Business continuity planning.
- Activity-based costs against your forecast.
- Financial improvements and changes for the future.

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

المشتريات والمستودعات والخدمات اللوجستية وسلسلة التوريد

مقالات ذات صلة



Administrative Accounting: Definition & Roles

Embark on a journey into Administrative Accounting, a pivotal realm in financial management. Explore its significance, roles, and the path to a rewarding career. From strategic decision-making to career growth, discover the value Administrative Accountants .bring to organisational success

YouTube Video

https://www.youtube.com/embed/d-d9M8kqXuE?si=TUst56Wq4y41iWaq