

# إدارة فعالة لعلاقات الموردين: كيفية تحسين العلاقات مع الشركات الموردة

**المدة:** 5 يوم

**اللغة:** ar

**كود الكورس:** PO1-111

## هدف الكورس

:عند إتمام هذه الدورة، سيكون المشاركون قادرين على

- .تحديد مفهوم أصحاب المصلحة في المؤسسة
- .فهم أهمية الموردين
- .تعلم وتطوير مهارات إدارة علاقات الموردين
- .فهم كيفية تجنب السلبية في العلاقات
- .إنشاء خطة طوارئ فعالة في حال حدوث خطأ ما
- .تقييم المخاطر المرتبطة بعلاقة الموردين ووضع تقنيات التخفيف
- .إدارة مراجعات مثالية لعلاقات الموردين
- .تقديم ملاحظات حول المشكلات واستخدام تقنيات حل المشكلات لتحقيق ما تحتاجه من كل علاقة

## الجمهور

تم تصميم هذه الدورة للأفراد المسؤولين عن إدارة الشراكات، علاقات أصحاب المصلحة، أو سلسلة التوريد في أي منظمة.
:ستكون ذات فائدة كبيرة لـ

- مديري الشراكات
- مديري الحسابات
- مديري اللوجستيات
- قادة الفرق العليا
- مديري العمليات
- مديري التدريب
- كبار التنفيذيين
- المديرين
- مديري سلسلة التوريد

## منهجية التدريب

يستخدم هذا البرنامج التدريبي مجموعة متنوعة من أساليب تعليم الكبار لتعزيز الفهم والاستيعاب. يتضمن البرنامج عروضًا
.تقديمية توضح أساليب التواصل والتخطيط الفعّالة

سيتم تزويد المشاركين بأدوات وتقنيات لدعم التفاوض الفعّال. سيتم توجيههم لأداء تمارين لعب الأدوار لاكتساب التأييد من الموردين والشركاء من خلال تأثيرهم الشخصي، مع مناقشة مناطق المخاطر وسبل التخفيف من المشكلات المحتملة.
ستساعد التمارين الجماعية كل مشارك على فهم احتياجاتهم من علاقة المورد وتخطيط خارطة طريق استراتيجية وأهداف مستقبلية تتناسب مع مؤسستهم.

## الملخص

تعتبر العلاقات مع الموردين والشراكات وأصحاب المصلحة ذات أهمية كبيرة في أي عمل تجاري. تبدأ هذه العلاقات بالتواصل الجيد، والصدق، والاتفاقيات المتبادلة المنفعة لضمان رضا الجميع عن تقدم العلاقة.

من المهم بناء علاقات مع الأشخاص المناسبين ووضع خطط طوارئ لضمان عدم تأثير الفشل على مؤسستك. ستتيح لك العلاقة الجيدة مع الموردين النمو بشكل متوازٍ، مما يعزز مستقبل عملك.
لإنشاء علاقة جيدة، ستحتاج إلى تخصيص الوقت لفهم أهداف الشركة الأخرى، ومناقشة إدارة سلسلة التوريد وكيفية استفادة الطرفين منها، وإنشاء قنوات اتصال فعالة لمشاركة المشكلات وإيجاد حلول سريعة.

## محتوى الكورس والمخطط الزمني

**Section 1: Understanding Vendors**

- The wider supply chain and the various technologies used to create it.
- Visually put into perspective your stakeholders with a strategic roadmap.
- Understand what qualities you are looking for in a vendor.
- Healthy communication with your vendor. What are you both looking for?

**Section 2: How to be a Leader**

- What are your priorities?
- Developing your leadership style.
- Create and effectively communicate your values and priorities.
- Building leadership skills and gaining the behaviour of a trusted authority figure.
- Build up staff morale and motivation.

**Section 3: Working with the Vendor**

- Set clear targets and goals for long- and short-term achievements.

- Discuss your ideal vendor performance.
- Delegate and manage with careful prioritising and thought-out planning.
- Use a needs and expectations analysis with your vendor, ensuring you are both on the same page.
- Reward good work and raise morale.
- Setting realistic expectations.
- Aim higher than originally anticipated with your vendors.

**Section 4: Communication & Negotiating**

- Creating healthy and open communication channels.
- Improve communication through feedback.
- How to handle confrontational negotiations or negative interactions.
- Use influencing and negotiation techniques to gain traction.
- Discuss and acknowledge compromise.

**Section 5: Effectiveness of Vendors**

- Creating scorecards and tracking your KPIs.
- Create an internal auditing framework to track your progress.
- Assess risk areas and present mitigation tools.
- When are preventative measures a waste of your time?
- Constructing an action plan for your future relationship.
- Setting goals for growth.

**Section 6: Reviewing Your Progress**

- Assess current SLAs.
- Where could improvements be made?
- Meeting and discussing future strategic goals.
- Aligning your goals with other organisations.

## 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

ISO 29993.و ISO 21001و ISO 9001 كما أنها معتمدة وفق معايير ،(CPD) المستمر

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

القيادة والإدارة, المشتريات والمستودعات والخدمات اللوجستية وسلسلة التوريد

## مقالات ذات صلة




**Effective Strategies for Managing Stakeholder Relationships**

Embark on a journey to understand and navigate the intricate world of stakeholder management. From identifying and prioritising stakeholders to mastering transparent communication, this guide goes beyond projects, shaping enduring relationships that fortify .organisational resilience, adaptability, and sustained success