

"تطوير استراتيجيات التوفيد وإدارة علاقات الموردين في الشرق الأوسط"

المدة: 5 يوم

اللغة: ar

كود الكورس: IND09-107

هدف الكورس

سيتمكن المشاركون من:

- فهم المبادئ الأساسية للتوريد الاستراتيجي وإدارة علاقات الموردين.
- إجراء تحليل سوق الموردين وتقييم الفرص المتاحة.
- تطوير استراتيجيات توريد تتماشى مع احتياجات العمل.
- تطبيق تكتيكات تفاوض متقدمة لتحسين شروط الموردين.
- مراقبة وتحسين أداء الموردين والامتثال للمعايير.

- تعزيز الابتكار لدى الموردين وبناء شراكات طويلة الأمد.
- استخدام الأدوات والمنصات الرقمية لتحسين كفاءة التوريد.
- دمج الاستدامة وإدارة المخاطر في قرارات التوريد.

الجمهور

هذه الدورة مثالية لـ:

- مديري ومسؤولي المشتريات.
- المحترفين في سلسلة التوريد والعمليات.
- مديري المصادر والفئات.
- مديري العقود والموردين.
- مسؤولي الشراء.
- مديري المشاريع الذين لديهم مسؤوليات في المشتريات.
- أي شخص ينتقل إلى دور في إدارة المشتريات أو الموردين.

منهجية التدريب

يجمع هذا الدورة بين المحاضرات ودراسات الحالة الواقعية والتمارين الجماعية ومحاكاة التفاوض. سيقوم المشاركون بتطوير استراتيجيات التوريد وتحليل بيانات أداء الموردين والمشاركة في تمثيل أدوار تفاعلي لإدارة الموردين. سيتم استكشاف أدوات مثل بطاقات تقييم الموردين ومنصات التوريد الإلكتروني لمحاكاة السيناريوهات الواقعية.

الملخص

تم تصميم هذه الدورة لتزويد المهنيين بالأدوات والتقنيات اللازمة لبناء نهج استراتيجي يركز على القيمة في إدارة العلاقات مع الموردين. مع تعقيد سلاسل التوريد العالمية وزيادة الضغوط المالية، يجب على المؤسسات التحول من الشراء التقليدي إلى التوريد الاستراتيجي، مع التركيز على التعاون والأداء وخلق القيمة على المدى الطويل.

سيتعلم المشاركون كيفية تقييم أسواق الموردين، وتطوير استراتيجيات التوريد، والتفاوض بفعالية، وإدارة أداء الموردين من خلال ممارسات بناء علاقات قوية. ستتناول الدورة أيضًا الاستدامة، وتخفيف المخاطر، والأدوات الرقمية التي تعيد تشكيل

وظائف التوريد على مستوى العالم.

محتوى الكورس والمخطط الزمني

Section 1: Foundations of Strategic Sourcing

- What is strategic sourcing? From transactional to value-based procurement.
- Understanding total cost of ownership (TCO).
- Overview of the strategic sourcing process.
- Key performance indicators in sourcing.

Section 2: Supplier Market Analysis and Category Planning

- Conducting spend analysis and opportunity assessments.
- Supplier segmentation and risk profiling.
- Developing category strategies and sourcing pipelines.
- Market intelligence tools and benchmarking.

Section 3: Sourcing Strategy and Execution

- Choosing sourcing models: single, multiple, or global sourcing.
- Preparing and executing RFQs, RFPs, and tenders.
- Evaluating supplier proposals and total value.
- Best practices in e-sourcing and reverse auctions.

Section 4: Supplier Selection and Contracting

- Criteria for supplier evaluation and selection.
- Drafting performance-based supplier contracts.
- Contract negotiation strategies and legal considerations.
- Onboarding new suppliers and ensuring alignment.

Section 5: Supplier Relationship Management (SRM)

- Principles of SRM and its strategic value.
- Building trust and collaboration with key suppliers.
- Supplier scorecards and performance reviews.
- Joint improvement initiatives and innovation management.

Section 6: Risk, Compliance, and Sustainability in Sourcing

- Identifying and mitigating sourcing risks.
- Ensuring ethical sourcing and supplier code of conduct.
- Integrating ESG and sustainability criteria into sourcing.
- Crisis management and supply chain resilience.

Section 7: Technology and the Future of Sourcing

- Digital procurement tools and supplier portals.
- Using data analytics in sourcing decisions.
- AI and automation in supplier relationship management.
- Future trends in global sourcing and SRM.

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 المهني (BAC) وخدمة اعتماد التطوير 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, التجزئة والتجارة

مقالات ذات صلة



ما هي أهمية التعاطف في القيادة؟

في عالم القيادة الحديث، يتزايد الاهتمام بأهمية صفات القائد، ومن بين هذه الصفات الرئيسية تبرز بشكل لافت صفة التعاطف. فالتعاطف لا يقتصر على مجرد مظهر إنساني، بل يمتد ليكون أحد العوامل الحيوية في تحقيق القيادة الفعالة.