



التميز في إدارة المشتريات والعطاءات والتفاوض الشرائي

بتاريخ	اماكن الإنعقاد	الرسوم (\$)	احجز مقعدك
٢٦ ديسمبر - ٢٤ ديسمبر ٢٠٢٤	القاهرة	٢٩٠٠	سجل الآن

الاهداف:

تعد إدارة المشتريات من أهم الإدارات بالمنظمة وقد تعاظم دورها مع تزايد تكلفة المدخلات من خامات ومستلزمات وأدوات وأجهزة وارتفاع نسبتها من التكلفة الكلية لإنتاج المنتج أو تقديم الخدمة بها يتطلب تهيئاً في إدارة المشتريات وبصفة خاصة في إعداد وإدارة عقود الشراء والتوريد ومهارات التفاوض الشرائي مع الموردين للمفاضلة بينهم لإختيار أفضلهم.

ما الذي ستكتسبه في هذا البرنامج ؟

- تزويد المشاركين بأسس التميز في إدارة المشتريات في مجالات تحديد الجودة والكمية والسعر ومصدر التوريد المناسب للشراء
- تطوير وتنمية مهارات وقدرات العاملين في إدارة المشتريات في مجال إعداد وإدارة عقود الشراء والتوريد
- تنمية مهارات وقدرات العاملين في إدارة المشتريات في مجال التفاوض الشرائي مع الموردين لإختيار أفضلهم

المستفيدون:

صهمت هذه الورشة للمسؤولين بإدارة المشتريات ووظيفي تلك الإدارة ووظيفي الأقسام والإدارات الأخرى المرتبطة بها.

محتويات البرنامج:

تحديد الجودة المناسبة في قرار الشراء

- المقصود بالجودة المناسبة
- المسئول عن تحديد الجودة المناسبة
- طرق تحديد (توصيف) الجودة
- العوامل المؤثرة في تحديد الكمية المناسبة للشراء
- كيفية تحديد الكمية الإقتصادية للشراء

تحديد الكمية المناسبة في قرار الشراء

تحديد السعر المناسب في قرار الشراء:

- المقصود بالسعر المناسب للشراء
- الإعتبارات المؤثرة في تحديد السعر المناسب للشراء
- المصادر الأساسية للحصول على المعلومات السعرية
- العوامل المؤثرة في تحديد الوقت المناسب للشراء
- السياسات البديلة في مجال الوقت المناسب للشراء
- المقصود بمصدر التوريد المناسب للشراء
- المسئول عن إختيار مصادر الشراء
- مصادر المعلومات عن الموردين
- سياسات مصدر التوريد المناسب
- مفاهيم أساسية عن إعداد وإدارة العطاءات وعقود الشراء والتوريد
- الإجراءات التمهيدية للشراء بالمناقصات
- كيفية التقدم إلى المناقصات
- مرفقات المظاريف والفحص الفني
- تحليل ودراسة العطاءات
- إبرام وتنفيذ وإنهاء عقد التوريد
- طبيعة وخصائص مهارة التفاوض في وظيفة الشراء

- تطبيق عهلية التفاوض في توفير إحتياجات المنظمة
- إستراتيجيات التفاوض في وظيفة الشراء

تحديد الوقت المناسب في قرار الشراء

تحديد مصدر التوريد المناسب في قرار الشراء

التهميز في إعداد وإدارة عطاءات وعقود الشراء والتوريد

التهميز في التفاوض الشرائي

أساليب التدريب:

- المحاضرة القصيرة
- النقاش و الحوار
- العمل ضمن مجموعات
- التمارين الجماعية والتطبيقات العملية.

00201126467555 

info@bptcenter.com 

www.bptcenter.com 