



مهارات التفاوض مع الموردين وأسس المفاضلة و التقييم

| بتاريخ | اماكن الإنعقاد | الرسوم (\$) | احجز مقعدك |
|-----------------------------|----------------|-------------|--------------------------|
| ٢٦ يناير - ٣٠ يناير ٢٠٢٥ | البحرين | ٢٩٠٠ | سجل الآن |

أهداف البرنامج:

1. تعريف المشاركين بأحدث المفاهيم للتخطيط الاستراتيجي للشراء.
2. تنمية مهاراتهم في عمليات الشراء المحلي والدولي .
3. إكسابهم مهارات التفاوض الفعال .
4. تنمية قدراتهم على اختيار أسلوب الشراء المناسب .
5. كيفية إتمام المراسلات التجارية والتعاقد .
6. كيفية اختيار الموردين الكفؤين .

المشاركون:

- مدراء إدارة و موظفي المشتريات والتوريدات .
- مدراء المشتريات والمخازن , مسؤولي الشراء .
- مندوبي الشراء.
- المسئولين عن تنفيذ طلبات الشراء .
- مدراء الخدمات العامة .

محتويات البرنامج:


- التمييز في إدارة المشتريات والعطاءات والتفاوض الشرائي.
- مفهوم إدارة الشراء.
- مفهوم التخطيط الشراء الاستراتيجي وأهميته والخطوات المطلوبة.
- المشكلات التي تواجه عملية الشراء ودور إدارة المشتريات في توصيف الجودة .
- أنواع عقود الشراء وكيفية الاختيار بينها .
- تحديد موقع المواد المشتراة في سلم الأهمية " Positioning-Supply " .
- المشاكل العلمية والعملية لعملية الشراء و تحليل Bareto للمواد المشتراة .
- لائحة المشتريات الداخلية والخارجية (أهميتها) أقسامها الرئيسية □ تبسيطها □ (مشكلاتها) .
- طرق الشراء المحلية والدولية.
- طرق الشراء الرئيسية ومناقشة جدوى كل منها :
- المناقصة المحدودة - المناقصة العامة - الممارسة - الأهر المباشر- المفاوضات .
- أساليب وسياسة الشراء : الجودة □ الكمية □ الوقت □ السعر .
- مشكلات العروض المحلية والعطاءات الدولية في الاستيراد .إجراءات الشراء المحلي والخارجي والدورات المستندية وسجلات الموردين ومتابعة الطلبات ومراقبة الاعتقادات المستندية ومتابعة خطة المشتريات المحلية والخارجية .
- المصطلحات والمفاهيم المستخدمة في الشراء الدولي .
- إجراءات الشراء الدولي - التفاوض في مجال الشراء الدولي - طرق الدفع في الشراء الدولي .خدمات الشراء الدولي (النقل □ التأمين □ التخليص الجمركي) .
- التشريعات واللوائح المنظمة للشراء المحلي والدولي .
- التعامل مع الموردين.
- فن التعامل مع الموردين .
- كيفية تحليل تكاليف المورد للحصول على السعر المناسب .
- تقييم الموردين وأساليب تنمية العلاقة معهم .
- كيف يمكن للمشتري أن يؤثر على المورد ليلبي احتياجاتك .
- كيف تختار المورد المناسب ؟ وتأثير الاختيار على نجاح عملية الشراء .
- مهارات التفاوض مع الموردين وكيفية تنمية مورديك .
- مؤشرات ومعايير المورد الكفء .
- أساليب وإجراءات الشراء.
- تخطيط المشتريات - تخطيط الاحتياجات من المواد MRP - دراسة وتحليل العطاءات .
- تحديد الكمية الاقتصادية للشراء باستخدام النموذج التقليدي .
- كيف تحدد الكمية الاقتصادية عندها يعرض المورد خصماً ؟
- كيف تحدد الكمية الاقتصادية في حال ارتفاع وتوقع بالسعر ؟ وعدم ارتفاع وتوقع

بالسعر ٤

- كيف تحدد الكمية الاقتصادية في حال ثبات الطلب ٤ وفي حالة الأرصاف القابلة للتلف ٤
- معالجة طلبات الشراء العاجل : أساليب تقليل الشراء العاجل ٤ أسباب الشراء العاجل ٤ القضاء على الشراء العاجل.
- تخطيط وتنظيم أعمال إدارة المشتريات.
- التنظيم الإداري وھو وقع المشتريات وتقسيھاتها الإدارية.
- مسؤوليات الوحدات التنظيمية الھختلفة للمشتريات وعلاقتها بالأنقسام الأخرى والجهات ذات العلاقة .
- المهارات السلوكية للعاملين في المشتريات .

أساليب التدريب:

- المحاضرة القصيرة
- النقاش و الحوار
- العمل ضمن مجموعات
- التمارين الجماعية

00201126467555 

info@bptcenter.com 

www.bptcenter.com 