



## مهارات تقييم العروض و الموردین

بتاریخ	اماكن الإنعقاد	الرسوم (\$)	احجز مقعدك
٠٣ مارس - ٠٧ مارس ٢٠٢٤	كوالالپبور	٣٣٠٠	<a href="#">سجل الآن</a>

### أهداف البرنامج:

1. إكساب المشاركون مفهوم إدارة المشتريات
2. إكساب المشاركون مهارات تقييم الموردین
3. تزويد المشاركون بمفهوم ومهارات إدارة الموردین
4. إكساب المشاركون مهارات التفاوض مع الموردین

### المستفيدون:

هذا البرنامج هوجه إلى مراء و رؤساء اقسام المخازن والمستودعات ومشرفي المخازن والمستودعات وأهلاء المستودعات و المخزون و جميع العاملين في مجال المخازن والمستودعات

### المحتويات:

### إدارة المشتريات:

- مفهوم إدارة المشتريات
- أهداف وطبيعة إدارة المشتريات

- الإختصاصات والمسؤوليات لمسئولي المشتريات
- المهارات الفنية لمسئولي المشتريات
- تخطيط وبرهجة الإحتياجات من المشتريات
- تحديد مصادر الشراء
- سياسات وطرق وأساليب إجراءات الشراء
- السجلات والدورة المستندية للمشتريات
- أسس الشراء الداخلي والخارجي

## إدارة الموردين:

- مفهوم وأهمية الموردين
- تصنيفات الموردين
- تكتيك التعامل مع الموردين
- عهلية التفاوض مع الموردين

## دور إدارة المواد والتزويد في الأعمال:

- مفهوم وأهمية الشراء
- طرق وسياسات الشراء
- دورة إدارة المواد

## طرق وأساليب تقويم الموردين وأداء إدارة المواد والإحتياجات:

- المفاضلة بين الموردين وإختيار المورد المناسب
- العوامل المستخدمة في تأهيل وتقويم الموردين
- طرق وأساليب تقويم الموردين
- التقييم الفني
- التقييم المالي
- التقييم القانوني
- الإتجاهات الحديثة في تأهيل وتقويم الموردين

## مهارات التفاوض:

- مقدمة في مهارات التفاوض


- مفهوم وأهمية وأشكال التفاوض
- أطراف التفاوض
- إدارة عملية التفاوض
- عمليات التفاوض الشرائي
- مفهوم التفاوض في عمليات الشراء
- التفاوض في المشتريات المحلية
- التفاوض في المشتريات الأجنبية
- التفاوض في تعديل الإتفاقيات الشرائية
- الجدوى من عمليات التفاوض الشرائي
- الجوانب الإقتصادية لعملية التفاوض الشرائي
- الصعوبات التي تواجه عملية التفاوض الشرائي

### إدارة نطاق المشروع:

- تخطيط النطاق
- تعريف النطاق
- إنشاء هيكل تجزئة العمل
- التحقق من النطاق
- ضبط النطاق

### أساليب التدريب:

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

00201126467555 

info@bptcenter.com 

www.bptcenter.com 