



## مهارات تقييم العروض و الموردين

بتاريخ	أماكن الإنعقاد	الرسوم(\$)	احجز مقعدك
٧ . يناير - ١١ . يناير ٢٤ . ٢٠٢٣	الاسطنبول	٣٣٠٠	<a href="#">سجل الآن</a>

### أهداف البرنامج:

١. إكساب المشاركين مفهوم إدارة المشتريات
٢. إكساب المشاركين مهارات تقييم الموردين
٣. تزويد المشاركين بفهم ومهارات إدارة الموردين
٤. إكساب المشاركين مهارات التفاوض مع الموردين

### المستفيدين:

هذا البرنامج موجه إلى مدراء و رؤساء اقسام المخازن والمستودعات ومشרفي المخازن والمستودعات وأئمه المستودعات والمخزون و جميع العاملين في مجال المخازن والمستودعات

### المحتويات:

#### إدارة المشتريات:

- مفهوم إدارة المشتريات
- أهداف وطبيعة إدارة المشتريات
- الاختصاصات والمسؤوليات لمسئولي المشتريات

- المهارات الفنية لمسئولي المشتريات
- تخطيط وبرمجة الاحتياجات من المشتريات
- تحديد مصادر الشراء
- سياسات وطرق وأساليب إجراءات الشراء
- السجلات والدورة المستدية للمشتريات
- أساس الشراء الداخلي والخارجي

### **إدارة الموردين:**

- مفهوم وأهمية الموردين
- تصنیفات الموردين
- تکنیك التعامل مع الموردين
- عملية 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:**

- المفاصلة بين الموردين وإختيار المورد المناسب
- العوامل المستخدمة في تأهيل وتقويم الموردين
- طرق وأساليب تقويم الموردين
- التقىيم الغنى
- التقىيم المالي
- التقىيم 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 الاتفاقيات الشرائية
- الجدوى من عمليات التفاوض الشرائي
- الجوانب الاقتصادية لعملية التفاوض الشرائي
- الصعوبات التي تواجه عملية التفاوض الشرائي

### **إدارة نطاق المشروع:**

- تخطيط النطاق
- تعريف النطاق
- إنشاء هيكل تجزيء 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 