

مهارات التفاوض مع الموردين وأسس المفاضلة و التقييم

الرسوم (\$)	بتاريخ
٣٢٠٠	١٨ ديسمبر - ١٨ ديسمبر ٢٠٢٥ دبي

[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 الكفويين .

المشاركون:

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

مءءوءاء البرناهء:

- التهوز فو إءارة المهشءراء والعطاءاء والتفاوض الشراءو.
- مفهور إءارة الشراء.
- مفهور التءطوئ الشراء الاءسءراءو وأهوءوءه والءطواء المهلووءة.
- المهشءلاء الءو ءواءه عهوءة الشراء وءور إءارة المهشءراء فو ءوصوف الءوءة .
- أنواع عقوء الشراء وكوءوءة الاءءءار بوءها .
- ءءءء هووق الهوءاء المهشءراءة فو سلم الأهوءة " Positioning-Supply " .
- المهشاكل العهوءة والعهوءة لعهوءة الشراء و ءءلل Bareto للهوءاء المهشءراءة .
- لائءة المهشءراء الءاءوءة والءاءوءة (أهوءوءها □ أقساءها الروءوسوءة □ ءبسوءها □ مهشءلاءها) .
- طرق الشراء الهءوءة والءوءوءة.
- طرق الشراء الروءوسوءة وهناقشة ءءوء كل مهنا :
- الهناقصة المهءوءة - الهناقصة العاءة - الهمارسة - الأهر الهباشر- الهفاوضاء .
- أسالوب وسوءاءة الشراء : الءوءة □ الكهوءة □ الوقاء □ السعر .
- مهشءلاء العروض الهءوءة والعطاءاء الءوءوءة فو الاءسءراء . إءراءاء الشراء الهءوءو والءاءوءو والءوراء الهسءءوءة وسءلاء الهورءو وهءابءة الطلوءاء وهراقبة الاءءهءاءاء الهسءءوءة وهءابءة ءطء المهشءراء الهءوءة والءاءوءة .
- الهمصءلءاء والهفاهوء الهسءءوءة فو الشراء الءوءو .
- إءراءاء الشراء الءوءو - الءفاوض فو مهال الشراء الءوءو - طرق الءفع فو الشراء الءوءو . ءءهءاء الشراء الءوءو (النقل □ الءأموء □ الءءلوص الءهركو) .
- الءشربءاء واللواء الهنظءة للشراء الهءوءو والءوءو .
- الءعامل مع الهورءو.
- فن الءعامل مع الهورءو .
- كوءوءة ءءلل ءكالوف الهورء للءصول عو السعر الهناسب .
- ءقوء الهورءو وأسالوب ءءوءة العلاءة معهر .
- كوء ههكن للهشءرو أن ووئر عو الهورء لوءبو اءءواءءك .
- كوء ءءار الهورء الهناسب ؟ وءأءور الاءءءار عو نءاء عهوءة الشراء .
- ههاراء الءفاوض مع الهورءو وكوءوءة ءءوءة هورءك .
- هوئشراء وهعاوور الهورء الكفف .
- أسالوب وإءراءاء الشراء.
- ءءطوئ المهشءراء - ءءطوئ الاءءواءاء من الهوءاء MRP - ءراءة وءءلل العطاءاء

- تحديد الكمية الاقتصادية للشراء باستخدام النموذج التقليدي .
- كيف تحدد الكمية الاقتصادية عندها يعرض المورد خصماً ؟
- كيف تحدد الكمية الاقتصادية في حال ارتفاع متوقع بالسعر ؟ وعدم ارتفاع متوقع بالسعر ؟
- كيف تحدد الكمية الاقتصادية في حال ثبات الطلب ؟ وفي حالة الأرصاف القابلة للتلف ؟
- معالجة طلبات الشراء العاجل : أساليب تقليل الشراء العاجل □ أسباب الشراء العاجل □ القضاء على الشراء العاجل.
- تخطيط وتنظيم أعمال إدارة المشتريات.
- التنظيم الإداري و هو وقع المشتريات وتقسيماها الإدارية.
- مسؤوليات الوحدات التنظيمية المختلفة للمشتريات وعلاقتها بالأنقسام الأخرى والجهات ذات العلاقة .
- المهارات السلوكية للعاملين في المشتريات .

أساليب التدريب:

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

info@minaretc.org 

www.minaretc.org 