

مهارات التفاوض مع الموردين وأسس المفاضلة و التقييم

الرسوم (\$)	بتاريخ
٣٢٠٠	١٥ يونية - ١٩ يونية ٢٠٢٥
سجل الآن	صلالة

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.
- المسئولين عن تنفيذ طلبات الشراء .

مءءوءاء البرناهء:

- ءهوز فف إءارة المهشءراء والعطاءاء وءءافوء الشراءف.
- مفهور إءارة الشراء.
- مفهور ءءطفب الشراء الاءءراءءف وأهفءءه وءءوءاء المهءوءة.
- المهشءلاء ءءف ءواء عهءفة الشراء وءور إءارة المهشءراء فف ءوصفب الآوءة .
- أنواع عقوء الشراء وكففة الاءءراء بفنهام .
- ءءءء موءع الهواء المهشءراء فف سلم الأهمفة " Positioning-Supply " .
- المهشاكل العهءفة والعهءفة لعهءفة الشراء و ءءفب Bareto للهواء المهشءراء .
- لائءة المهشءراء الءاءفة وءاءرفة (أهفءءهام □ أقساءهام الرفءسفة □ ءبسفءهام □ مشكلاءهام) .
- طرق الشراء الهءفة وءءوءفة.
- طرق الشراء الرفءسفة ومناقشة ءءوء كل منها :
- المهناقصة المهءوءة - المهناقصة العاءة - المهارة - الأهر الهباشر- المهفوءاء .
- أسالفب وسفاسة الشراء : الآوءة □ الكهفة □ الوءء □ السعر .
- مشكلاء العروض الهءفة والعطاءاء ءءوءفة فف الاءءراء . إءراءاء الشراء الهءف وءاءرف والمءوراء المهسءءفة وسءلاء المهورءف ومءابعة الطلفباف ومراقبة الاءءراءاء المهسءءفة ومءابعة ءءة المهشءراء الهءفة وءاءرفة .
- المهصءلءاء والمفاهفم المهسءءءة فف الشراء ءءوءف .
- إءراءاء الشراء ءءوءف - ءءافوء فف مهال الشراء ءءوءف - طرق الءفع فف الشراء ءءوءف . ءءءاء الشراء ءءوءف (النقل □ ءءأمفن □ ءءلفص الآهركف) .
- ءءشرفبءاء واللواء المهظمة للشراء الهءف وءءوءف .
- ءءامل مع المهورءف.
- فن ءءامل مع المهورءف .
- كفففة ءءفب ءكالفب المهورء للءصول علف السعر المناسب .
- ءقفبب المهورءف وأسالفب ءءهفة العلاءة معهم .
- كفف فمكن للمهشءرف أن فوءر علف المهورء لفلبف اءءفاءءك .
- كفف ءءار المهورء المناسب ؟ وءأءفر الاءءراء علف نءاء عهءفة الشراء .
- مهاراء ءءافوء مع المهورءف وكفففة ءءهفة مهورءك .
- مؤشراء ومعاففب المهورء الكفف .
- أسالفب وإءراءاء الشراء.
- ءءطفب المهشءراء - ءءطفب الاءءفاءاء من المهورء MRP - ءراءة وءءفب 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 