

مهارات التفاوض مع الموردين وأسس المفاضلة و التقييم

الرسوم (\$)	بتاريخ
٣٢٠٠	٢٠ يوليو - ٢٤ يوليو ٢٠٢٥

[سجل الآن](#)

صلاة

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 الاءسءراءف وأهفءءه وءءوءاء المهلوءة.
- المهشكلاء ءف ءواء عهلفة الشراء وءور إءارة المهشءراء فف ءوصفب الءوءة .
- أنواع عقوء الشراء وكفففة الاءءءار بفنهام .
- ءءءء موقع الهوءاء المهشءراءة فف سلم الأهمفة " Positioning-Supply " .
- المهشاكل العهلفة والعهلفة لعهلفة الشراء و ءءلفب Bareto للهوءاء المهشءراءة .
- لائءة المهشءراءء الءاءلفة وءاءرفة (أهفءءهام □ أقسامهام الرففسفة □ ءبسفءهام □ مشكلاءهام) .
- طرق الشراء الهللفة وءءولفة.
- طرق الشراء الرففسفة ومناقشة ءءوء كل منها :
- المهناقصة المهءوءة - المهناقصة العاءة - المهمارسة - الأهر الهباشر- المهفافوءاء .
- أسالفب وسفاسة الشراء : الءوءة □ الكهفة □ الوءء □ السعر .
- مشكلاء العروض الهللفة والعطاءاء ءءولفة فف الاءسءراء . إءراءاء الشراء الهللفف وءاءرفف وءءوراء المهسءءءفة وسءلاء الهورءفن ومءابعة الطلففب ومراقبة الاءءءاءاء المهسءءءفة ومءابعة ءءة المهشءراءء الهللفة وءاءرفة .
- المهصءلءاء والمفاهفم المهسءءءمة فف الشراء ءءولف .
- إءراءاء الشراء ءءولف - ءءافوء فف مهال الشراء ءءولف - طرق الءفع فف الشراء ءءولف . ءءءاء الشراء ءءولف (النقل □ ءءأمفن □ ءءلفص الءهركف) .
- ءءشرفبءاء واللواء المهظمة للشراء الهللفف وءءولف .
- ءءامل مع الهورءفن.
- فن ءءامل مع الهورءفن .
- كفففة ءءلفب ءكالفف الهورء للءصول على السعر المهناسب .
- ءقففر الهورءفن وأسالفب ءءمفة العلاءة معهم .
- كفف فمكن للمهشءرفف أن فوئر على الهورء لفلبف اءءفبءاءك .
- كفف ءءءار الهورء المهناسب ؟ وءأءفر الاءءءار على نءاء عهلفة الشراء .
- مهازاء ءءافوء مع الهورءفن وكفففة ءءمفة هورءفك .
- مؤشراء ومعاففب الهورء الكفف .
- أسالفب وإءراءاء الشراء.
- ءءطفب المهشءراءء - ءءطفب الاءءفببءاء من الهوءاء MRP - ءراءة وءءلفب 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 وهو وقع المشتريات وتقسيماتها 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 