

## مهارات التفاوض مع الموردين وأسس المفاضلة و التقييم

الرسوم (\$)	بتاريخ
٣٢٠٠	١٩ يونية - ١٩ يونية ٢٠٢٥

[سجل الآن](#)

صلالة

١٩ يونية - ١٩ يونية ٢٠٢٥

### 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:

- التهوز فو إءارة المهشءراء والعطاءاء وءءافوء الشراءو.
- مفهور إءارة الشراء.
- مفهور ءءطوئ الشراء الاءءراءوءو وأهوءوءه وءءوءاء المهءوءوءة.
- المهشءلاء الءو ءواءه عهوءة الشراء وءور إءارة المهشءراء فو ءوصوف الءوءة .
- أنوء عقوء الشراء وءوءوءة الاءءراء بوءها .
- ءءءء هوءع الهوءاء المهشءراءة فو سلم الأهوءوءة " Positioning-Supply " .
- المهشءكل العهوءوءة والعهوءوءة لعهوءة الشراء و ءءلل Bareto للهوءاء المهشءراءة .
- لائءة المهشءراءاء الءاءوءة وءاءراءوءة ( أهوءوءها ء أءساءها الروءوءوءة ء ءبسوءها ء مهشءلاءها ) .
- طروق الشراء الهءوءة وءءوءوءة.
- طروق الشراء الروءوءوءة وهءاءءة ءءوء كل مهءا :
- الهءاءعة الهءءوءة - الهءاءعة العاءة - الهءاءعة - الأهر الهبأشر- الهءافوءاء .
- أسالوب وسوءاءة الشراء : الءوءة ء الكهوءة ء الوءء ء السعر .
- مهشءلاء العروض الهءوءة والعطاءاء ءءوءوءة فو الاءءراء . إءراءاء الشراء الهءوءو وءاءراءوءة وءءوءاء الهسءءءوءة وسءلاء الهوءراء وهءابءة الطلوءاء وهراقبء الاءءهءاءاء الهسءءءوءة وهءابءة ءءة المهشءراءاء الهءوءة وءاءراءوءة .
- الهمصءلءاء والهفاءهور الهسءءءوءة فو الشراء ءءوءو .
- إءراءاء الشراء ءءوءو - ءءافوء فو مهءال الشراء ءءوءو - طروق ءءفع فو الشراء ءءوءو . ءءهءاء الشراء ءءوءو ( النقل ء ءءهوءن ء ءءللص الءهركو ) .
- ءءشربءاء واللواء الهءوءوءة للشراء الهءوءو وءءوءو .
- ءءاهل مع الهوءراء.
- فن ءءاهل مع الهوءراء .
- ءوءوءة ءءلل ءءالوف الهوءر للءصول عى السعر الهءاءب .
- ءءوءر الهوءراء وأسالوب ءءهوءة العلاءة معهر .
- ءوء ههكن للهشءراء أن ووئر عى الهوءر لوبو اءءواءءك .
- ءوء ءءءار الهوءر الهءاءب ء وءأءور الاءءراء عى ءءاء عهوءة الشراء .
- ههءراء ءءافوء مع الهوءراء وءوءوءة ءءهوء هوءراء .
- هوءشراء وهءاءور الهوءر الكفف .
- أسالوب وإءراءاء الشراء.
- ءءطوئ المهشءراءاء - 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](mailto:info@minaretc.org) 

[www.minaretc.org](http://www.minaretc.org) 