

مهارات التفاوض مع الموردين وأسس المفاضلة و التقييم

بتاريخ	الرسوم (\$)	سجل الآن
٢٦ يناير - ٣٠ يناير ٢٠٢٥	٣٥٠٠	كوالالهبور

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 .
- أنواع عءوء الشراء وكوءوءة الاءءراء بوءها .
- ءءءء هوءع الهوءاء المهشءراءة فو سلم الأهموءة " Positioning-Supply " .
- المهشءكل العهوءة والعهوءة لعهوءة الشراء و ءءلل Bareto للهوءاء المهشءراءة .
- لائءة المهشءراءاء الءاءوءة وءاءراءوءة (أهوءوءها ء أءساءها الروءوسوءة ء ءبسوءها ء مهشءلاءها) .
- طرق الشراء الهءوءة وءءوءوءة.
- طرق الشراء الروءوسوءة وهناقشة ءءوء كل مهنا :
- الهناقصة المهءوءة - الهناقصة العاءة - الهمارسة - الأهر الهباشر- الهفائوضاء .
- أساءب وسوءاءة الشراء : الءوءة ء الكهوءة ء الوءء ء السعر .
- مهشءلاء العروض الهءوءة والعطاءاء ءءوءة فو الاءسءراء . إءراءاء الشراء الهءوءو وءاءراءوءة وءءوءاء الهسءءءوءة وسءلاء الهوءراء وءءابءة ءءلوءاء وهراقبة الاءءءاءاء الهسءءءوءة وءءابءة ءءة المهشءراءاء الهءوءة وءاءراءوءة .
- الهمصءلءاء والهفاهوء الهسءءءوءة فو الشراء ءءوءو .
- إءراءاء الشراء ءءوءو - ءءافوء فو مهال الشراء ءءوءو - طرق ءءفع فو الشراء ءءوءو . ءءءاء الشراء ءءوءو (النقل ء ءءأموء ء ءءللص الءهركو) .
- ءءشراءء والهواء الهنظءة للشراء الهءوءو وءءوءو .
- ءءاهل مع الهوءراءو.
- فن ءءاهل مع الهوءراءو .
- كوءوءة ءءلل ءكالوف الهوءر للءصول عى السعر الهناسب .
- ءءوءر الهوءراءو وأساءب ءءوءة العلاءة معهر .
- كوءو وهكن للهشءراءو أن ووئر عى الهوءر لوءبو اءءواءءك .
- كوءو ءءءار الهوءر الهناسب ء وءأءر الاءءراء عى نءاء عهوءة الشراء .
- ههاراء ءءافوء مع الهوءراءو وكوءوءة ءءوءة هوءراءو .
- هوءشراء ومهاءوءر الهوءر الكفف .
- أساءب 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 

www.minaretc.org 