

التفاوض الفعال واعداد العقود في الشراء والتوريد

بتاريخ

اماكن الإنعقاد

الرسوم (\$)

احجز مقعدك

[سجل الآن](#)

٢٩٥٠

٣٠ يونيو - ٠٤ يوليو صلاة

٢٠٢٤

هدف الدورة التدريبية

تعريف المشاركين بأحدث المفاهيم للتخطيط الاستراتيجي للشراء, وتنمية مهاراتهم في عمليات الشراء المحلي والدولي, واكسابهم مهارات التفاوض الفعال, وتنمية قدراتهم على اختيار اسلوب الشراء المناسب, وكيفية اتمام المراسلات التجارية والتعاقد, وكيفية اختيار الموردين الكفؤين.

خطة الدورة التدريبية

مفهوم ادارة الشراء

- مفهوم التخطيط الشراء الاستراتيجي واهميته والخطوات المطلوبة.
- المشكلات التي تواجه عملية الشراء ودور ادارة المشتريات في توصيف الجودة.
- انواع عقود الشراء وكيفية الاختيار بينها.
- تحديد موقع المواد المشتراة في سلم الالهية " Positioning-Supply " .
- المشاكل العلمية والعملية لعملية الشراء و تحليل Bareto للمواد المشتراة.
- لائحة المشتريات الداخلية والخارجية (اهميتها) اقسامها الرئيسية □ تبسيطها □ (مشكلاتها).

طرق الشراء المحلية والدولية

طرق الشراء الرئيسية زمناقشة جدوى كل منها:

- المناقصة المحدودة - المناقصة العامة - الممارسة - الامر المباشر - المفاوضات.
- اساليب وسياسة الشراء : الجودة - الكمية - الوقت - السعر.
- مشكلات العروض المحلية والعطاءات الدولية في الاستيراد.
- اجراءات الشراء المحلي والخارجي والدورات المستندية وسجلات الموردين ومتابعة الطلبات ومراقبة الاعتمادات المستندية ومتابعة خطة المشتريات المحلية

والخارجية.

- المصطلحات والمفاهيم المستخدمة في الشراء الدولي.
- إجراءات الشراء الدولي - التفاوض في مجال الشراء الدولي - طرق الدفع في الشراء الدولي.
- خدمات الشراء الدولي (النقل - التأمين - التخليص الجمركي).
- التشريعات واللوائح المنظمة للشراء المحلي والدولي.

التعامل مع الموردين

- فن التعامل مع الموردين.
- كيفية تحليل تكاليف المورد للحصول على السعر المناسب.
- تقييم الموردين واساليب تنمية العلاقة معهم.
- كيف يمكن للمشتري ان يؤثر على المورد ليلبي احتياجاتك.
- كيف تختار المورد المناسب ؟ وتأثير الاختيار على نجاح عملية الشراء.
- مهارات التفاوض مع الموردين وكيفية تنمية مورديك.
- مؤشرات ومعايير المورد الكفؤ.

اساليب واجراءات الشراء

- تخطيط المشتريات - تخطيط الاحتياجات من المواد MRP - دراسة وتحليل العطاءات.
- 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 الاصناف

القابلة للتلف:

- معالجة طلبات الشراء العاجل : اساليب تقليل الشراء العاجل - اسباب الشراء العاجل - القضاء على الشراء العاجل.

تخطيط وتنظيم اعمال ادارة المشتريات

- التنظيم الاداري وموقع المشتريات وتقسيماها الادارية.
- مسؤوليات الوحدات التنظيمية المختلفة للمشتريات وعلاقتها بالاقسام الاخرى والجهات ذات العلاقة.
- المهارات السلوكية للعاملين في المشتريات.
- ادارة المخاطر لضمان توفير الاحتياجات.
- قياس مدى التقدم في الاداء.
- التبعية التنظيمية لادارة الشراء.
- تنظيم ادارة الشراء لخدمة الجودة الشاملة.
- معالجة الصراعات التي تنشأ بين ادارة الشراء والادارات الاخرى.