

التحليل والتفاوض في المشتريات

احجز مقعدك

الرسوم (\$)

اماكن الإنعقاد

بتاريخ

[سجل الآن](#)

٣١ ديسمبر - ٣١

ديسمبر ١٩٦٩

وصف الدورة التدريبية

مقدمه التحليل في المشتريات خطر يكمن في أنه ينطبق على غالبية الشركات والمؤسسات تقريبا في كل أنحاء العالم, العديد من الشركات والمؤسسات على الصعيد العالمي لا تزال تفتقر إلى استراتيجية لمكافحة الغش والتحليل في وظيفة الشراء. هل موظفي المشتريات في شركتكم على بينة من كيفية التعرف على والتعامل مع التحليل في المشتريات؟ كذلك سوف يتمكن المشتركون من خلال تعلم مهارات التفاوض من خلال إنجاز مواقف تفاوضية والحصول علي أفضل العروض والشروط لصالح شركاتهم لأن التفاوض يسهل العلاقات ، يوفر وقت ومال أكثر ويكسب الإنسان مميزات إيجابية. أهداف البرنامج بعد الانتهاء من هذا البرنامج التدريبي، سوف تكون لدي المشاركون القدره علي: - المعرفة: اكتساب

المعرفة وتعلم كيفية التعامل مع التحايل في المشتريات وجها لوجه - الفهم: كيفية التعرف على الغش والتحايل في أشكاله المتعددة وكيفية تخفيف وتجنب آثاره - الثقة: يدعم التحسن في الأداء الشخصي لتنفيذ استراتيجية التعامل مع التحايل في المشتريات - تحديد ما هي العمليات التي يجب التركيز عليها لمنع / تقليل مخاطر التحايل في الشراء؟ - ما هي الخطوات التي يجب اتخاذها لتحديد مخاطر التحايل في عمليات المناقصات وإدارة العقود - التعرف على إدارة المخاطر في عملية الشراء بها في ذلك إدارة المخاطر الناتجة عن استخدام أطراف خارجيه - التقييم الاستراتيجي لمخاطر التحايل في المشتريات - تصميم الاستراتيجيه الخاصة بالتعامل مع التحايل في المشتريات - تنمية مهارات التفاوض والإقناع - التعرف على مفاهيم وأنواع التفاوض - التعرف على مراحل عملية التفاوض - اكتشاف نقاط القوة والضعف في التفاوض - تطوير الذات - كيفية التفاوض تحت أي ضغوط أو ظروف طارئه - التعرف على سلوكيات وأخلاقيات التفاوض

من ينبغي عليه ان يحضر؟

هذا البرنامج موجه الي: - جميع موظفي المشتريات - المحققون - العاملين بالإداره التنفيذيه للشركات - العاملين في إدارة المخاطر - المراجعون الداخليون

خطة الدورة التدريبية

محتويات البرنامج التحايل في المشتريات: - تعريف ماهو التحايل في الشراء - التحايل في مرحلة ما قبل التعاقد - التحايل في مرحلة ما بعد التعاقد - تحديد الأطراف المتعهدمة للتعايل في المشتريات - قياس هدي كفاءة أجهزة المراجعة الداخلي بالشركات في ردع ومنع التحايل في المشتريات فهم طبيعة العنصر البشري المتسبب في التحايل: - لهذا يرتكب الشخص الغش والتحايل؟ - لعله مختصره عن شخصية المحتالين في الشراء - الأدوات الهامه التي يهكن أستخدامها للمساعدة في تحديد المحتالين المحتملين التحديات الكاهنه في معالجة التحايل في المشتريات - الصعوبه في أكتشاف التحايل في الشراء - الصعوبه في قياس التحايل في الشراء - عدم وجود نظام أستباقي ومتوافق لتقييم المخاطر - غياب أستراتيجيه واضحه للتعامل مع التحايل في المشتريات تعرف على مؤسستك أو شركتك: - معرفه السياسات والقوانين والممارسات الخاصه بمؤسستك أو شركتك - كيفية تأثير التدقيق الداخلي وإدارة المخاطر ووظائف الإمتثال علي وظيفة المشتريات - إدارة مخاطر التدليس والتحايل وكيفية تأثيرها على المشتريات طرق أكتشاف الإخطاء في المشتريات: - نقاط الضعف في عهليه الشراء وكيف يتم إستغلالها - هل يفقد الضحايا الأموال فقط في تحايل الشراء أم أن الأهر يتجاوز ذلك الي نواحي أخرى؟ وماهي؟ - أهليه مشاركة المعلومات - أفضل الممارسات للحد من الاستغلال حاله عهليه لمناقشة الفساد: - التواطؤ بين الموظفين وأطراف خارجية - خطوات التعامل مع الإدعاء بالفساد - تشابه تضارب المصالح: □ كيف يهكنك أداء مهام التحقيق المقترحه؟ □ إذا كان هناك شائعه عن "أشخاص مقربين من المناقصات" تتلقي رشاوى من الموردين، ماهي أستراتيجيتك الخاصه

بك للتحقيق في هذه المزايا؟ كيفية التحقيق في تحايل المشتريات - ماهي الخطوات التي يجب إتخاذها عند الاشتباه في التحايل في المشتريات؟ - كيفية عمل إجراءات المقابلات الأولية لتقصي الحقائق - كيفية تجهيع الأدلة - كيفية اختيار من ستقوم بمقابلتهم - كيفية الإعداد للمقابل - مايجب عليك القيام به أثناء المقابلة الأدوات القيمة المستخدمة في التحقيق للتمييز بين الحقائق والأكاذيب: - كيف ولماذا يكذب الناس - ملامح عن الأشخاص الكاذب - أنواع مختلفة من الكاذبين - كيفية إكتشاف الكاذب مصادر أخرى مفيدة للتحقيق في التحايل المشتريات التعرف علي بعض الجهود الدولية لمكافحة التحايل المشتريات إطار إدارة المخاطر التحايل في المشتريات: - لحة عامة عن الإطار - وظائف وتطبيقات - تحديد وتصحيح المخاطر - التنفيذ والمراجعة الهدف من إطار إدارة المخاطر التحايل في المشتريات: - منع - كشف - تشويش - تحديد - العمل الهدني / الإجراءات النيابية الجزائية مفهوم التفاوض وأهميته - أهداف إدارة العملية التفاوضية - استخدام نوع التفاوض التكاملي الكسب المتبادل (win-win). - عناصر العملية التفاوضية - مراحل عملية التفاوض من البدايه حتى النهايه ونشاطات وهام كل مرحلة - حالات عملية تطبيقية كيفية الإعداد لمفاوضات ناجحة في المشتريات - أهمية التفاوض في انجاح الصفقات - مبادئ التفاوض الناجح - قائمه بموضوعات التفاوض (وعلى ماذا نفاوض ؟) - كيفية استخدام مهارات لغة الجسد في التفاوض - تكتيكات التفاوض الفعال - كيفية أكتساب مهارات الإقناع والتعامل مع الآخرين - حالات عملية تطبيقية