

## لأساليب الفنية المتقدمة في إدارة المشتريات وكيفية التفاوض

| بتاريخ                        | اماكن الإنعقاد | الرسوم (\$) | احجز مقعدك               |
|-------------------------------|----------------|-------------|--------------------------|
| ٢٢ ديسمبر - ٢٦<br>ديسمبر ٢٠٢٤ | جاكرتا         | ٣٤٩٩        | <a href="#">سجل الآن</a> |

### هدف الدورة التدريبية

× ووظائف إدارية للمشتريات

والهياكل وتنظيماتها .. ومراحل التطور من مفهوم

إدارة

## المشتريات إلى مفهوم إدارة المواد.

المواد من تحصيل المشاركين هي لتخطيط المشتريات واختيار المواد المناسبة .  
المشتريات وأساليب التجزئة والتجويين المواد هو التنبؤ .

تدريب المشاركين على أساليب وإجراءات فحص المواد .. والتصرف في المواد غير المطابقة للمواصفات ، وعلى مراقبة المخزون بها يحقق الإجابة على التساؤلات الأساسية الثلاثة :  
كم تتكلف ؟ ، كم نطلب ؟ ، متى نطلب ؟

## شهادة الدورة التدريبية

في نهاية البرنامج سوف يتمكن المشاركون الحصول على شهادة حضور من روبست بعد إكمال حضور الدورة كاملاً.

من ينبغي عليه ان يحضر؟

وا المشتريات مسؤوليZلعمالين في أقسام المشتريات والمخازن.

خطة الدورة التدريبية

## Q وظيفة إدارة المشتريات والمخازن .. وتنظيماتها

ومراحل تطورها فمن مفهوم قوائم المشتريات إلى مفهوم إدارة المشتريات والمخازن،

والإلهام باختصاصاتها

ومدى تطبيقها في المنظمة.

والمخازن والشعور على أن طبيعة العمل التنظيمية في إدارة المخازن والمشتريات تطور

مفهوم إدارة المشتريات

والمخازن إلى مفهوم إدارة المواد.

× الإلهام بعلاقة إدارة المشتريات بالإدارات الأخرى ، والتعرف على طبيعة هذه العلاقة في منطقتك.

× تفهم مشكلات إعادة التنظيم التي تواجه تطبيق مفهوم الإدارة

إعداد Q  
المواد.. وتخطيط الاحتياجات موازنات

× التعرف  
للتخطيط والتنسيق على مفهوم موازنات المواد وأهميتها كأداة  
والرقابة.. وتنمية مهارات إعداد موازنة الإدارة في المنشآت .

والتجميع الإلهام بالتفاهل التي تقوم عليها أساليب التخطيط للمواد .

أساليب التعرف وتقسيم العمل (الإنجازية) بالتنسيق على الإنجاز) وفي

تقدير الاحتياجات

المواد .

## ٩ اختيار مصادر التوريد.. والتفاوض مع الموردين

× الإلهام برؤى موزع من الموردين النهائي في اختيار الموردين . . . .

× تدريب المشاركين على إجراء عمليات المفاضلة بين العطاءات المقدمة من عدة موردين لإختيار أفضلها

الموردين ، وإكتساب المهارات اللازمة في هذا المجال .

× العوامل المؤثرة على القوة التفاوضية لكل من المورد والمشتري ، والعوامل التي تساعد المشتري على نجاح المفاوضات

حالات دراسية □ تطبيقات عملية وتمارين.