

## التفاوض الفعال واعداد العقود في الشراء والتوريد

بتاريخ	اماكن الإنعقاد	الرسوم (\$)	احجز مقعدك
٠٨ ديسمبر - ١٢ ديسمبر ٢٠٢٤	كوالالمبور	٣٤٩٩	<a href="#">سجل الآن</a>

### هدف الدورة التدريبية

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

## خطة الدورة التدريبية

### مفهوم ادارة الشراء

- مفهوم التخطيط الشراء الاستراتيجي واهيته والخطوات المطلوبة.
- المشكلات التي تواجه عمليه الشراء ودور ادارة المشتريات في توصيف الجودة.
- انواع عقود الشراء وكيفية الاختيار بينها.
- تحديد موقع المواد المشتراة في سلم الالهية " Positioning-Supply " .
- المشاكل العمليه والعمليه لعمليه الشراء و تحليل Bareto للمواد المشتراة.
- لائحة المشتريات الداخلية والخارجية (اهيتها ) اقسامها الرئيسية □ تبسيطها □ (مشكلاتها).

### طرق الشراء المحليه 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 المحليه والعطاءات الدولية في الاستيراد.
- اجراءات الشراء المحلي والخارجي والدورات المستندية وسجلات الموردين ومتابعة الطلبات ومراقبة الاعتمادات المستندية ومتابعة خطة المشتريات المحليه

## والخارجية.

- المصطلحات والمفاهيم المستخدمة في الشراء الدولي.
- إجراءات الشراء الدولي - التفاوض في مجال الشراء الدولي - طرق الدفع في الشراء الدولي.
- خدمات الشراء الدولي ( النقل - التأهين - التخليص الجهركي).
- 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 عندما 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

