

التحليل والتفاوض في المشتريات

بتاريخ	اماكن الإنعقاد	الرسوم (\$)	اجز هقعدك
٠٤ مايو - ٠٨ مايو ٢٠٢٥	باريس	٥٥٠٠	سجل الأبن

وصف الدورة التدريبية

مقدمه التحليل في المشتريات خطر يكهن في أنه ينطبق على غالبية الشركات والهؤسسات تقريبا في كل أنحاء العالم, العديد من الشركات والهؤسسات على الصعيد العالمي لا تزال تفتقر إلى استراتيجيه لهكافحة الغش والتحايل في وظيفه الشراء. هل هوظفي المشتريات في شركتكم على بينة من كيفية التعرف على والتعامل مع التحايل في المشتريات؟ كذلك سوف يتهكن الهشتركين من خلال تعلم مهارات التفاوض من خلال إنجاز مواقف تفاوضيه والحصول علي أفضل العروض والشروط لصالح شركاتهم لأن التفاوض يسهل العلاقات ، يوفر وقت وهال أكثر ويكسب الإنسان مميزات إيجابية. أهداف البرنامج بعد الانتهاء من هذا البرنامج التدريبي، سوف تكون لدي الهشاركين 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 - تصويم الاستراتيجيه الخاصة بالتعامل مع التحايل في المشتريات - تنويه مهارات التفاوض والإقناع - التعرف على مفاهيم وانواع التفاوض - التعرف على مراحل عملية التفاوض - أكتشاف نقاط القوة والضعف في التفاوض - تطوير الذات - كيفية التفاوض تحت أي ضغوط او 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 للتحايل في المشتريات - قياس هدي كفاءة أجهزة المراجعة الداخليه بالشركات في ردع ومنع التحايل في المشتريات فهم طبيعة العنصر البشري المتسبب في التحايل: - لهذا يرتكب الشخص الغش والتحايل؟ - لومه ومختصره عن شخصية المحتالين في الشراء - الأدوات الهامه التي يهكن استخدامها للمساعدة في تحديد المحتالين المحتملين التحديات الكامنه في معالجة التحايل في المشتريات - الصعوبه في اكتشاف 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 اكتشاف 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؟ - أهمية 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 رشاوي من الموردين، ماهي أستراتيجيتك الخاصه

بك للتحقيق في هذه الهزاعر؟ 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 الأدله - كيفية أختيار من ستقوم بمقابلتهم - كيفية الإعداد للمقابلته - مايجب عليك القيام به أثناء المقابله الأدوات القيمة المستخدمة في التحقيق للتمييز بين الحقائق والأكاذيب: - كيف ولماذا يكذب الناس - ملاحظ عن الأشخاص الكاذبه - أنواع ومختلفة 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 العمليه التفاوضيه - استخدام نوع التفاوض التكاملي الكسب المتبادل (win-win). - عناصر العمليه التفاوضيه - مراحل عمليه التفاوض من البدايه حتى النهايه ونشاطات وهام كل مرحلة - حالات عمليه 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 الاخرين - حالات عمليه تطبيقية