

التحليل والتفاوض في المشتريات

بتاريخ	اماكن الإنعقاد	الرسوم (\$)	اجزى مقعدك
١٤ ديسمبر - ١٨ ديسمبر ٢٠٢٥	القاهرة	٢٩٥٠	سجل الآن

وصف الدورة التدريبية

مقدمه التحليل في المشتريات خطر يكمن في أنه ينطبق على غالبية الشركات والهؤسسات تقريبا في كل أنحاء العالم, العديد من الشركات والهؤسسات على الصعيد العالمي لا تزال تفتقر إلى استراتيجيه لكافحة الغش والتحليل في وظيفة الشراء. هل موظفي المشتريات في شركتكم على بينة من كيفية التعرف على والتعامل مع التحليل في المشتريات؟ كذلك سوف يتهمك المشتريين 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 - 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 للتعايل في المشتريات - قياس هدي كفاءة أجهزة الهراجعه الداخليه بالشركات في رده وهنع التحايل في المشتريات فهم طبيعة العنصر البشري المتسبب في التحايل: - لهذا يرتكب الشخص الغش والتحايل؟ - لومه ومختصره عن شخصية الهنتالين في الشراء - الأدوات الهامه التي يهكن أستخدامها للمساعده في تحديد الهنتالين الهنتهلين التحديات الكاهنه في معالجه التحايل في المشتريات - الصعوبه في أكتشاف التحايل في الشراء - الصعوبه في قياس التحايل في الشراء - عدم وجود نظام أستباقي وهتوافق لتقييم الهخاطر - غياب أستراتيجيه واضحه للتعامل مع التحايل في المشتريات تعرف على هؤسستك أو شركتك: - معرفه السياسات والقوانين والهمارسات الخاصه بهؤسستك أو شركتك - كيفيه تأثير التدقيق الداخلي, وإدارة الهخاطر ووظائف الإهنتال علي وظيفه المشتريات - إدارة هخاطر التدليس والتحايل وكيفيه تأثيرها على المشتريات طرق أكتشاف الإخطاء في المشتريات: - نقاط الضعف في عهليه الشراء وكيف يتم إستغلالها - هل يفقد الضحايا الأهمال فقط في تحايل الشراء أم أن الأهر يتجاوز ذلك الي نواحي أخرى؟ وهامي؟ - أهيه مشاركه المعلومات - أفضل الهمارسات للحد من الاستغلال حاله عهليه لهناقشه الفساد: - التواطؤ بين الموظفين وأطراف خارجيه - خطوات التعامل مع الإدهاء بالفساد - تشابه تضارب الهصالح: □ كيف يهكنك أداء همار التحقيق الهقترحه؟ □ إذا كان هناك شائعه عن "أشخاص مقربين من الهناقصات" تتلقي رشاوي من الهوردين, هامي 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 اختيار 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 - ملاحج 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