

لغة التدريب:

عربي

أساليب التدريب:

- من خلال شرائح العرض
- استخدام الوسائل السمعية والبصرية
- مناقشة تفاعلية
- المشاركة من خلال التمارين
- تعليم تطبيقي و فعلي
- تطبيق النشاطات المتنوعة
- حالات واقعية وعملية
- ورش العمل
- برامج المحاكاة
- استخدام الألعاب ذات الصلة وتمثيل الأدوار

مقدمة:

في هذا البرنامج صقل وتنمية قدرات ومهارات المشاركين في مجال نظام المشتريات، المرسالات ، التفاوض، من خلال تطبيق العديد من التمارين العملية، بما يمكنهم من إدارة العمل بكفاءة وفاعلية

أهداف الدورة:

- تحقيق أهداف الإدارة.
- تطوير الموظفين في التفاوض.
- استخدام التفاوض المتقدم مع الموردين.
- تطبيق الخطوات السبعة للشراء الاستراتيجي.

محاور الدورة:

- .Strategic Sourcing: Critical Elements and keys to success-
- .Strategic Sourcing as compared with tactical or transactional sourcing-
- .The importance of Strategic Sourcing-
- .The Strategic Sourcing Process-
- .Develop a Strategic Sourcing Plan-
- .Procurement Analysis and Classification-
- .Evaluate and Prioritize Commodities-
- .Strategic Cost Management-
- .Principles of Cost and Value Management-
- .(Understanding the Total Cost of Ownership (TCO-
- .How to use Earned Value Management techniques-
- .Purchasing Analysis Tools and Techniques-
- .Advanced Negotiations-
- .Contracting-
- .The importance of Supplier Performance Management-

لمن هذه الدورة:

موظفي إدارة المشتريات مهندسين وإداريين.