

## لغة التدريب:

العربي

## 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 وعميلة
- ورش العمل
- برامج المحاكاة
- استخدام الألعاب ذات الصلة وتمثيل الادوار

## مقدمة:

تعد ادارة و تخطيطالمشترياتالمتقدمة أداة رئيسية لمساعدة المؤسسات في تحويل نشاطها السنوي لخطط مدرجة ضمن الميزانية ، ويساعد أيضا في الاستخدام الفعال للموارد المالية. يمكن أن يساعد المشترياتالمتقدمة في تحقيق تطوير للقوة الشرائية للمنظمة من خلال تجميع المشتريات معا وليس بشكل منفصل ، مما يؤدي إلى تخطيط أفضل للمشتريات وتسريع لعمليات الشراء بصورة كلية، ويقلل من مخاطر المشاكل التي يمكن أن تحدث خلال عملية الشراء. كجزء من تخطيط المشتريات

## أهداف الدورة:

- إكساب المشاركين مفهوم إدارة المشتريات المتقدمة.
- إكساب المشاركين مهارات تقييم الموردين.
- تزويد المشاركين بمفاهيم ومهارات إدارة الموردين.
- إكساب المشاركين مهارات التفاوض مع الموردين.

## محاور الدورة:

- إدارة المشتريات
- مفهوم إدارة المشتريات
- أهداف وطبيعة إدارة المشتريات
- الاختصاصات والمسئوليات لمستولي المشتريات
- المهارات الفنية لمستولي المشتريات
- تخطيط وبرمجة الاحتياجات من المشتريات
- تحديد مصادر الشراء
- سياسات وطرق وأساليب إجراءات الشراء
- السجلات والدورة المستندية للمشتريات
- أسس الشراء الداخلي والخارجي
- إدارة الموردين
- مفهوم وأهمية الموردين
- تصنيفات الموردين
- تكنيك التعامل مع الموردين
- عملية التفاوض مع الموردين
- دور إدارة المواد والتزويد في الأعمال
- مفهوم وأهمية الشراء
- طرق وسياسات الشراء
- دورة إدارة المواد
- طرق وأساليب تقويم الموردين وأداء إدارة المواد والاحتياجات
- المفاضلة بين الموردين واختيار المورد المناسب
- العوامل المستخدمة في تأهيل وتقويم الموردين
- طرق وأساليب تقويم الموردين
- التقييم الفني
- التقييم المالي
- التقييم القانوني
- الاتجاهات الحديثة في تأهيل وتقويم الموردين
- المحور الرابع: مهارات التفاوض
- مقدمة في مهارات التفاوض
- مفهوم وأهمية وأشكال التفاوض

- أطراف التفاوض
- إدارة عملية التفاوض
- عمليات التفاوض الشرائي
- مفهوم التفاوض في عمليات الشراء
- التفاوض في المشتريات المحلية
- التفاوض في المشتريات الأجنبية
- التفاوض في تعديل الاتفاقيات الشرائية
- الجدوى من عمليات التفاوض الشرائي
- الجوانب الاقتصادية لعملية التفاوض الشرائي

**لمن هذه الدورة:**

لجميع الموظفين العاملين في اقسام المشتريات, المدراء ورؤساء اقسام المخازن والمستودعات, مشرفي المخازن والمستودعات, أمناء المستودعات والمخزون و جميع العاملين في مجال المخازن والمستودعات.