

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:

في مجال الأعمال التجارية تكون العلاقات مع الموردين والربح علاقة متكاملة ويمكن لوجود الموردين المناسبين أن يوضح الاختلاف بين مستويات الأداء الجيدة والرائعة. في هذه الدورة التدريبية ستتعرف على وصف العلاقات المهنية ومناقشة كيف يمكن تطوير هذه العلاقات بالإضافة إلى فهم استراتيجيات دخول السوق المختلفة ومناقشة كيفية استخدامها لتوطيد العلاقات مع الموردين. وأخيراً، سنسلط الضوء على مهارات القيادة والتواصل والتي تعد ضرورية للاستفادة من العلاقات مع الموردين.

أهداف الدورة:

- تقييم ملفات الموردين لتتناسب مع احتياجات المؤسسة وتوجيهها
- ممارسة تقنيات دمج الموردين لدعم أهداف استراتيجيات الشراء
- إدارة أداء الموردين لضمان العروض المحسنة باستمرار
- تطبيق استراتيجيات دخول السوق لدعم القدرات الداخلية
- استخدام المهارات الأساسية لتحسين نتائج العلاقات مع الموردين

محاور الدورة:

- عملية التحقق من فعالية الموردين
- الحكمة في إدارة علاقات الموردين
- مصادر جمع المعلومات
- وضع الموردين
- استبيانات التأهيل
- تقييم مخاطر الموردين
- العلاقات المستدامة مع الموردين
- القاعدة الثلاثية
- النجاح الاقتصادي
- التنمية الاجتماعية
- الاستدامة البيئية
- تطوير الموردين والدمج
- تنمية الموردين
- تنوع برامج الموردين
- شهادة التوريد
- تبادل البيانات الإلكترونية (EDI)
- أنماط الشراكة
- إدارة أداء الموردين
- أهداف أداء الموردين
- أهداف الأداء
- مبادرات التحسين المستمر
- اتفاقيات مستوى الخدمة
- استراتيجيات دخول السوق
- مصفوفة استراتيجية الشراء
- استراتيجيات التوريد الستة
- التركيز على الحجم
- تقييم أفضل سعر
- التوريد العالمي
- تحسين مواصفات المنتج

- تحسين عملية الشراكة
- إعادة هيكلة العلاقة
- الشراء والتسعير بالجملة
- الشراء في الوقت المحدد (JIT)
- المهارات الشخصية وآداب العلاقات مع الموردين
- التواصل الفعال كأساس للنجاح
- تطبيق مهارات القيادة والإدارة في العلاقات مع الموردين
- تقنيات الإقناع الفعالة الستة لسيالديني
- تقنية المعاملة بالمثل
- تقنية الوثوقية
- تقنية الإجماع
- تقنية الالتزام
- تقنية الإعجاب
- تقنية الندرة
- آداب العلاقات مع الموردين
- التواصل مع الموردين الخارجيين

لمن هذه الدورة:

أخصائيو الشراء وسلسلة التوريد العاملين في إدارة التوريد والمسؤولون عن العلاقات مع الموردين بالإضافة إلى الموظفين المشاركين في عملية الشراء.