

إدارة المشتريات وأساليب تقليل التكلفة

- تحديد الدور الاستراتيجي لقسم المشتريات
- تطوير استراتيجيات التفاوض الفعالة وتقييمات الموردين
- شرح أهمية تحليل القيمة للشراء
- تحسين كفاءة قسم المشتريات

أهداف البرنامج



الوظيفة الاستراتيجية لقسم المشتريات

- ❖ العلاقة بين وظيفة الشراء والاستراتيجية التنظيمية
- ❖ إنشاء بيان مهمة الشراء
- ❖ مطابقة مهمة الشراء مع رسالة الشركة
- ❖ تحقيق التوازن بين الجودة والخدمة والسعر
- ❖ التطور في استراتيجيات الشراء

تقييم الموردين والتفاوض

- ❖ التفاوض مع الموردين
- ❖ التخطيط للتفاوض
- ❖ تكتيكات التفاوض
- ❖ عملية المناقصة
- ❖ اختيار الموردين المناسبين

تحليل القيمة

- ❖ منهج تحليل القيمة
- ❖ مجموعات السلع
- ❖ إضافة قيمة كمدير مشتريات

تطوير أداء القسم

- ❖ التطوير المستمر للمشتريين
- ❖ الإدارة بالأهداف
- ❖ مؤشرات الأداء الرئيسية للشراء
- ❖ اختيار مؤشرات الأداء الرئيسية المناسبة للشراء

محاور البرنامج



تحسين كفاءة الشراء

- ❖ تقييم الخدمة للمستخدمين النهائيين
- ❖ إجراء المسوحات الصحيحة
- ❖ السلوك الأخلاقي مع الموردين والمستخدمين النهائيين وداخل القسم
- ❖ سياسات وإجراءات الشراء

الأفراد العاملون بوظيفة مسؤول مشتريات أول ومشرف مشتريات ومدراء المشتريات والمدراء الآخرين الذين يحتاجون إلى فهم إدارة المشتريات.

البرنامج
موجه إلى



- التعلم القائم على التكنولوجيا.
- المحاكاة في التدريب.
- التوجيه أثناء العمل.
- تدريب بقيادة المدربين.
- فرق العمل والأدوار.
- الأفلام والفيديو.
- دراسات حالة وورش العمل.

أساليب
التدريب



5 أيام / من 13 إلى 17 أكتوبر 2024



دبي - فندق VOCO



من الساعة 9 صباحا و لغاية 2 ظهرا



KSA



UAE



#HDTC

www.hdtc-ksa.com information@hdtc.ae www.hdtc.ae info@hdtc.ae

+966 114 724 744 +966 55 744 4070 +971 4 220 8780 +971 52 9376837