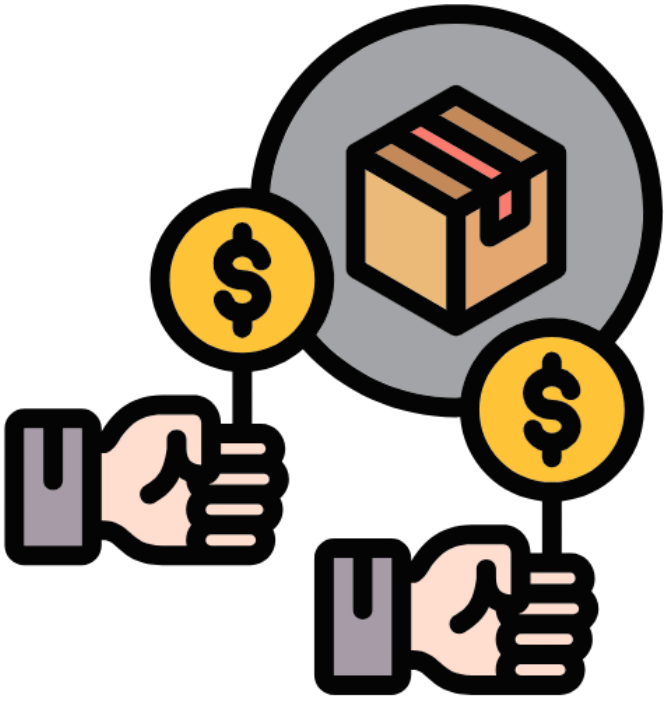
يقدم

مركز إتش دي تي سي للتدريب

العرض الفني لبرنامج

إدارة المشتريات والعطاءات واختيار الموردين والتفاوض الشرائي



المقدمة

مع تزايد التعقيد في سلاسل الإمداد العالمية والمنافسة الشديدة في الأسواق، تصبح إدارة المشتريات والعطاءات واختيار الموردين والتفاوض الشرائي مهارات حاسمة لنجاح أي مؤسسة. معهد HDTC يفخر بتقديم برنامجه التدريبي المتقدم "إدارة المشتريات والعطاءات واختيار الموردين والتفاوض الشرائي"، المصمم خصيصًا للمحترفين في المجال المالي والمحاسبي. يهدف هذا البرنامج إلى تزويد المشاركين بمعرفة شاملة ومهارات عملية في إدارة عملية الشراء بفعالية، من التخطيط والتحليل إلى التفاوض والتعاقد، مما يسهم في تحقيق أفضل النتائج لمؤسساتهم.

أهداف البرنامج

سيتمكن المشاركون في نهاية هذا البرنامج التدريبي مما يلي:

- تطوير فهم عميق لعملية المشتريات ودورة العطاءات.
- اكتساب مهارات فعالة في اختيار وتقييم الموردين.
- تعلم أفضل الممارسات في التفاوض وإبرام العقود الشرائية.
- فهم كيفية إدارة العلاقات مع الموردين لضمان جودة واستمرارية الإمداد.
- تحسين الكفاءة وخفض التكاليف من خلال استراتيجيات المشتريات المتقدمة.

محاور البرنامج:

❖ **اليوم الأول: مقدمة في إدارة المشتريات والعطاءات**

- نظرة عامة على إدارة المشتريات وأهميتها.
- دورة حياة الشراء وعملية العطاءات.
- الإطار القانوني والأخلاقي للمشتريات.
- أساسيات تقييم العطاءات والموردين.
- ورشة عمل: تحليل حالة عملية.

❖ **اليوم الثاني: اختيار الموردين والتقييم**

- معايير وتقنيات اختيار الموردين.
- أساليب التقييم وتحليل المخاطر.
- التحقق من مصادر الإمداد والاعتمادية.
- إدارة العلاقات مع الموردين.
- ورشة عمل: إعداد خطة لتقييم واختيار الموردين.

❖ **اليوم الثالث: التفاوض و إبرام العقود**

- استراتيجيات التفاوض الفعّالة.
- إعداد وتقييم عروض الأسعار.
- الجوانب القانونية والأخلاقية في التفاوض.
- تقنيات التفاوض للحصول على أفضل الشروط.
- ورشة عمل: محاكاة جلسة تفاوض مع الموردين.

❖ **اليوم الرابع: إدارة العقود والعلاقات مع الموردين**

- أساسيات إدارة العقود وضمان الامتثال.
- تقنيات مراقبة الأداء وتقييم الموردين.
- إدارة النزاعات وحل المشكلات مع الموردين.
- بناء شراكات استراتيجية مع الموردين.
- ورشة عمل: تطوير خطة لإدارة العقود والعلاقات.

❖ **اليوم الخامس: استراتيجيات المشتريات المتقدمة والخلاصة**

- استخدام التكنولوجيا في تحسين عمليات المشتريات.
- استراتيجيات المشتريات للتأثير على الخط السفلي.
- التحديات المستقبلية في إدارة المشتريات والدعم اللوجستي.
- أفضل الممارسات العالمية في إدارة المشتريات والعطاءات.
- خلاصة البرنامج وجلسة تقييم الأداء.

الفئة المستهدفة:

- كافة المهتمين في مجال البرنامج .

أساليب التدريب:

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

المخرجات :

- تقارير المشتريات: تقارير مفصلة تتضمن معلومات عن المشتريات التي تم تنفيذها، العروض التي تم تلقيها، ونتائج تقييم الموردين.
- العقود والاتفاقيات: العقود التي تم التوصل إليها مع الموردين وتفاصيل الاتفاقيات التي تشمل الأسعار، الشروط، وأوقات التوريد.
- تحليل الموردين: تقارير تحليلية تبين أداء الموردين وتقييماتهم بناءً على معايير الجودة، التوريد في الوقت المحدد، والتسعير.
- خطة الشراء: خطة تتضمن احتياجات المشتريات المستقبلية وجدول زمني لتنفيذها.
- تقارير التفاوض: توثيق نتائج التفاوض مع الموردين، بما في ذلك أي تنازلات أو تحسينات تم التوصل إليها أثناء عملية التفاوض.

العرض المالي لبرنامج

إدارة المشتريات والعطاءات واختيار الموردين والتفاوض الشرائي

العرض المالي:

★

ويشمل الحضور، المواد العلمية، الأدوات المكتبية وشهادة الحضور

★ مكان الإنعقاد: دبي

★ عدد الأيام / تاريخ الإنعقاد: 5 ايام / 12-16 اكتوبر 2025

★ التوقيت: من 9:00 الى 2:00 ظهرا بتوقيت الامارات العربية المتحدة