

تطوير عمليات وسياسات إدارة المشتريات واتفاقيات مستوى الخدمة

بنهاية هذا البرنامج يكون المشاركون قادرين على:

- معرفة طرق ادارة المشتريات الحديثة و العمليات المتعلقة بها.
- تخطيط ومتابعة الشراء مع الموردين بما يحقق خفض تكاليف التوريد والتشغيل.
- القدرة على التفاوض للحصول على المشتريات الأفضل بالمواسفات المطلوبة.
- القدرة على فهم عقود المشتريات و تنظيمها.
- القدرة على تحضير اتفاقيات مستوى الخدمات المرتبط بالمشتريات.
- تحديد الكميات الاقتصادية للشراء و اتخاذ القرارات الأفضل.

أهداف البرنامج



❖ فهم إدارة المشتريات:

- ✓ المفاهيم الأساسية في الشراء.
- ✓ أهمية إدارة المشتريات و أبعادها على قطاعات المنشأة الأخرى.
- ✓ سياسات الشراء المركزية و غير المركزية.
- ✓ مسؤوليات وواجبات العاملين في المشتريات.
- ✓ مشاركة عملية الشراء في تطوير المنتج و الخدمات الرئيسية.
- ✓ أساليب تقييم عملية إدارة المشتريات و تصحيحها.

محاو البرنامج



❖ طرق اختيار المشتريات و الموردين:

- ✓ طرق توصيف الجودة للمواد المشتراة.
- ✓ تحديد المواصفات التفصيلية للمشتريات مع القسم الذي طلبها.
- ✓ عوامل المفاضلة بين الموردين و تقييمهم و اختيار الأفضل.
- ✓ طرق الشراء الموجودة و أنواع الموردين.
- ✓ القواعد التنظيمية لطرق الشراء.
- ✓ الإجراءات و النماذج المستخدمة في عملية الشراء.
- ✓ المناقصات و طرقها و أهميتها.
- ✓ الاستراتيجيات الحديثة للمشتريات بالتعامل مع الموردين.

❖ التخطيط الاستراتيجي لعملية الشراء:

- ✓ أهمية تخطيط المشتريات.
- ✓ ضرورة إرتباط خطة المشتريات بالخطة العامة للمنشأة.

- ✓ الوقت المناسب لعملية الشراء.
- ✓ الكمية المناسبة لعملية الشراء.
- ✓ النوعية المناسبة لعملية الشراء.
- ✓ السعر المناسب لعملية الشراء.
- ✓ دورة حياة المنتج و تأثيرها بعملية الشراء.
- ✓ العملية الاستراتيجية لادارة المرتجعات.
- ✓ استراتيجيات المخاطر المرتبطة بعملية الشراء.

❖ عقود الشراء, خصائصها و طرق تحضيرها و اتفاقيات مستوى الخدمة:

- ✓ ماهية العقود وأنواعها.
- ✓ العقود بشكلها الأساسي المتعارف عليه ونماذجها الدولية.
- ✓ صياغة العقود وأساسياتها .
- ✓ الشروط المتوجب وضعها في العقود ما يختص بالمشتريات.
- ✓ الارتباط بين عقود الشراء وعقود التأمين لها.
- ✓ مفهوم اتفاقيات مستوى الخدمة.
- ✓ طريق صياغة اتفاقيات مستوى الخدمة بشكل فعال
- ✓ قائمة الفحص الخاصة بوضع برنامج مراجعة العقود واتفاقيات مستوى الخدمة.
- ✓ تقييم أعمال مراجعة العقود واتفاقيات مستوى الخدمة.
- ✓ أساليب المطالبات والدعاوى القانونية لمشاكل عقود الشراء .

❖ التفاوض و دوره الفعال في عملية المشتريات:

- ✓ مفهوم عملية التفاوض بشكل عام.
- ✓ طرق التفاوض في الشراء.
- ✓ الخطوات الرئيسية في تنمية أو تطوير استراتيجية التفاوض.
- ✓ المؤهلات والقدرات الشخصية للمفاوض الشرائي.
- ✓ اخلاقيات الشراء.

- العاملين في أقسام المشتريات
- إدارة المخزون
- إدارة المستودعات
- القسم اللوجيستي
- قسم التخطيط
- الادارة العامة

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.



العرض المالي



5 أيام / من 10 إلى 14 نوفمبر 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