QUEST
Professional Center

دورة تدريبية احترافية

رقم الدورة 1990

دورة إدارة الفئات والتخطيط الاستراتيجي للمشتريات

استراتيجية المشتريات والتوريد الاستراتيجي
المشتريات والعقود وسلاسل الإمداد

المدة
5 أيام

طريقة التقديم
حضوري

شركة كويست ترينينج

quest-training.com

نظرة عامة على الدورة

تقدم دورة إدارة الفئات والتخطيط الاستراتيجي للمشتريات إطاراً متكاملاً وعملياً لإدارة فئات المشتريات بصورة استراتيجية، وإعداد خطط مشتريات متوافقة مع أولويات المؤسسة وأهدافها المالية واحتياجاتها التشغيلية وظروف أسواق الموردين. وتركز الدورة على الانتقال من مفهوم الشراء التقليدي القائم على تنفيذ الطلبات إلى إدارة استراتيجية تحقق قيمة مستدامة وتحسن القرارات التجارية والتشغيلية.

يتناول البرنامج دورة إدارة الفئات بشكل متكامل، بدءاً من تحليل الإنفاق وتصنيف الفئات وتقييم الطلب، مروراً بتحليل الأسواق والموردين وتحديد المخاطر والفرص، وصولاً إلى تطوير استراتيجيات التوريد ووضع الخطط التنفيذية ومتابعة الأداء. كما يركز على فهم الخصائص التجارية والتشغيلية لكل فئة واستخدام البيانات والمعلومات السوقية لتحديد الاستراتيجية الأنسب.

كما تتناول الدورة التخطيط الاستراتيجي للمشتريات وكيفية تحويل احتياجات الأعمال إلى خطط مشتريات قابلة للتنفيذ. ويشمل ذلك تحديد الأولويات، وبناء خطط الفئات، وجدولة عمليات التوريد، ومتابعة العقود وتواريخ انتهائها، وربط خطط المشتريات بالميزانيات والتوقعات التشغيلية، مع مراعاة تطورات السوق ومخاطر الإمداد وفرص التجميع والتوحيد وتحسين التكاليف.

ومن خلال التمارين العملية ودراسات الحالات وتحليل الإنفاق وتقييم أسواق الموردين وورش تطوير استراتيجيات الفئات، يكتسب المشاركون القدرة على إعداد استراتيجيات مشتريات متكاملة وخطط تنفيذية تساعد على تحسين القيمة، وتعزيز أداء الموردين، وإدارة المخاطر، ورفع مستوى الشفافية، وتحقيق نتائج مستدامة للمؤسسة.

أهداف الدورة

- بنهاية الدورة، سيتمكن المشاركون من:
- شرح مبادئ إدارة فئات المشتريات وأهميتها في تحقيق القيمة المؤسسية.
- تحليل الإنفاق المؤسسي وتصنيف النفقات ضمن فئات مشتريات واضحة ومنظمة.

- تقسيم الفئات وفق الأهمية الاستراتيجية وخصائص سوق التوريد والقيمة والمخاطر.
- إعداد ملفات متكاملة للفئات تشمل الإنفاق والطلب والموردين والعقود ومعلومات السوق.
- تقييم أسواق الموردين وديناميكيات المنافسة ومحركات التكلفة ومخاطر الإمداد.
- تحديد فرص التوريد الاستراتيجي وتحسين التكاليف داخل فئات المشتريات.
- تطوير استراتيجيات للفئات مرتبطة بأهداف المؤسسة واحتياجات أصحاب المصلحة.
- تطبيق أساليب منظمة لتحليل الطلب وتحسين المواصفات والتخطيط للمشتريات.
- إعداد خطط مشتريات استراتيجية سنوية ومتعددة السنوات.
- ترتيب أولويات أنشطة المشتريات وفق القيمة والأهمية والاستعجال والمخاطر.
- مواءمة مبادرات التوريد مع الميزانيات وتواريخ العقود واحتياجات الأعمال وظروف السوق.
- تطوير مسارات وخطط زمنية لعمليات التوريد وإدارة الفئات.
- تعزيز مشاركة أصحاب المصلحة والتعاون بين الإدارات في تخطيط المشتريات.
- دمج إدارة علاقات الموردين ومتطلبات الأداء ضمن استراتيجيات الفئات.
- تضمين إدارة المخاطر واستمرارية الأعمال وتقلبات السوق في خطط المشتريات.
- تطوير مؤشرات أداء وأطر حوكمة لإدارة الفئات والمشتريات الاستراتيجية.

الفئة المستهدفة

تستهدف الدورة المتخصصين في المشتريات وسلاسل التوريد المسؤولين عن إدارة الفئات والتوريد الاستراتيجي والشراء والتخطيط للمشتريات وإدارة الموردين والعقود والقرارات التجارية. وتشمل الفئة المستهدفة مديري المشتريات ومديري الفئات ومتخصصي التوريد الاستراتيجي ومسؤولي الشراء ومحللي المشتريات ومتخصصي سلاسل التوريد والعقود والشؤون التجارية.

كما تناسب المتخصصين في المالية وإدارة الميزانيات ومديري المشاريع والعمليات ومتخصصي الأصول والصيانة

ومديري علاقات الموردين ومتخصصي المخاطر والامتثال ورؤساء الإدارات المشاركين في تخطيط المشتريات أو اتخاذ قرارات التوريد الاستراتيجي.

وتعد الدورة مناسبة للعاملين في الجهات الحكومية والوزارات والمصارف والمؤسسات المالية وشركات النفط والغاز والتصنيع والإنشاءات والهندسة والمرافق والاتصالات والرعاية الصحية وشركات التقنية والشركات متعددة الجنسيات والمؤسسات الكبرى التي تسعى إلى تطوير قدراتها في إدارة الفئات والتخطيط الاستراتيجي للمشتريات.

مخرجات التعلم

- بنهاية الدورة، سيكون المشاركون قادرين على:
- بناء إطار متكامل لإدارة فئات المشتريات داخل المؤسسة.
- إعداد ملفات للفئات باستخدام بيانات الإنفاق والطلب والموردين والعقود والسوق.
- اكتشاف الأنماط والفرص من خلال تحليل بيانات الإنفاق.
- التمييز بين الفئات الاستراتيجية وفئات النفوذ وفئات الاختناق والفئات الروتينية.
- تقييم هيكل سوق الموردين ومستوى المنافسة ومواقع الموردين.
- تحديد فرص تجميع الموردين وترشيد قاعدة الموردين والتوحيد وتحسين الطلب.
- تطوير استراتيجيات توريد مخصصة وفق خصائص كل فئة واحتياجات المؤسسة.
- إعداد خطط مشتريات تربط أولويات الفئات بالميزانيات والجداول الزمنية.
- بناء مسارات للتوريد تستند إلى تواريخ انتهاء العقود وتوقعات الطلب وأولويات الأعمال.
- تقييم مخاطر الفئات وإدراج إجراءات الحد منها ضمن استراتيجيات المشتريات.
- تحديد احتياجات أصحاب المصلحة وتحويلها إلى خطط عملية للفئات.
- دمج متطلبات أداء الموردين ضمن استراتيجيات إدارة الفئات.

- تطوير مؤشرات أداء لمتابعة نتائج الفئات والمبادرات الشرائية.
- ترتيب مبادرات المشتريات وفق القيمة الاستراتيجية وإمكانية التنفيذ.
- عرض استراتيجيات الفئات وخطط المشتريات على الإدارة وأصحاب المصلحة بوضوح.
- إعداد خارطة طريق عملية للتحسين المستمر في إدارة الفئات والمشتريات الاستراتيجية.
- المحاور التدريبية

محاور الدورة

اليوم الأول

أسس إدارة الفئات والمشتريات الاستراتيجية

- الانتقال من الشراء التقليدي إلى المشتريات الاستراتيجية.
- مفهوم إدارة الفئات وأهدافها ودورها في تحقيق القيمة.
- دورة إدارة فئات المشتريات.
- نماذج تنظيم وإدارة المشتريات.
- تعريف فئات المشتريات والفئات الفرعية.
- تصنيف وتقسيم فئات الإنفاق.
- المواءمة بين استراتيجيات المشتريات والأهداف المؤسسية.
- أدوار ومسؤوليات مديري الفئات وفرق المشتريات.
- تحديد احتياجات أصحاب المصلحة واحتياجات الأعمال.
- حوكمة المشتريات وهياكل اتخاذ القرار.
- تحديد ملكية الفئات والمسؤوليات والمساءلة.

اليوم الأول — تابع

- التطبيق العملي: إعداد هيكل أولي لفئات المشتريات في مؤسسة وتحديد الأهمية الاستراتيجية لعدد من الفئات المختارة.

اليوم الثاني

تحليل الإنفاق وذكاء الفئات وتقييم الأسواق

- أسس تحليل إنفاق المشتريات.
- تصنيف بيانات الإنفاق وتنقيتها.
- تحليل الإنفاق حسب المورد والفئة والإدارة والموقع والعقد.
- تحديد الإنفاق المجزأ وغير المُدار.
- تحليل أنماط الطلب وسلوك الشراء.
- تحليل هياكل تكاليف الفئات ومحركات التكلفة.
- تحليل أسواق الموردين.
- دراسة المنافسة وتركيز الموردين.
- المقارنة المرجعية ومعلومات السوق الخارجية.
- اتجاهات أسواق التوريد والمخاطر الناشئة.
- تحديد الفرص والأولويات الاستراتيجية للفئات.
- التطبيق العملي: إجراء تحليل لإنفاق فئة مختارة وإعداد ملف متكامل يوضح الموردين الرئيسيين وأنماط الإنفاق والمخاطر وفرص التحسين.

اليوم الثالث

تطوير استراتيجية الفئة والتوريد الاستراتيجي

- بناء استراتيجية متكاملة لفئة المشتريات.
- تحديد أهداف الفئة وأولوياتها الاستراتيجية.
- ربط استراتيجية الفئة باحتياجات الأعمال.
- اختيار استراتيجية التوريد المناسبة.
- تقسيم الموردين وتحديد أساليب التعامل معهم.
- التوريد التنافسي وإدارة التفاعل مع السوق.
- تجميع الموردين وترشيد قاعدة الموردين.
- توحيد المواصفات وتحسين المتطلبات.
- إدارة الطلب وتجميع الأحجام الشرائية.
- تحسين التكاليف وتحقيق القيمة.
- مراعاة التكلفة الكلية للملكية في قرارات الفئات.
- دمج إدارة علاقات الموردين في الاستراتيجية.
- التطبيق العملي: إعداد استراتيجية متكاملة لفئة مشتريات مختارة تشمل تحليل السوق واستراتيجية الموردين ومنهجية التوريد وفرص التحسين والمخاطر وأولويات الأداء.

اليوم الرابع

التخطيط الاستراتيجي للمشتريات وإدارة المخاطر وأصحاب المصلحة

- مبادئ التخطيط الاستراتيجي للمشتريات.
- إعداد خطط المشتريات السنوية ومتعددة السنوات.
- بناء مسارات ومشروعات التوريد المستقبلية.

اليوم الرابع — تابع

- التخطيط لانتهاء العقود وتجديدها.
- التنبؤ بالطلب وجدولة عمليات الشراء.
- ربط خطط المشتريات بالميزانيات والدورات المالية.
- ترتيب أولويات مبادرات التوريد.
- تخطيط الموارد والقدرات المطلوبة لتنفيذ المشتريات.
- تقييم مخاطر الفئات وسلاسل الإمداد.
- استمرارية التوريد والاعتماد على الموردين.
- استمرارية الأعمال وتأثير اضطرابات الأسواق.
- إدارة أصحاب المصلحة والتخطيط المشترك بين الإدارات.
- الحوكمة والاعتمادات ومراحل تنفيذ المشتريات.
- التطبيق العملي: إعداد خطة مشتريات استراتيجية سنوية تتضمن أولويات الفئات ومبادرات التوريد وتواريخ العقود والميزانيات والمخاطر وأصحاب المصلحة ومراحل التنفيذ.

اليوم الخامس

أداء إدارة الفئات والحوكمة والتحسين المستمر

- أطر قياس أداء إدارة الفئات.
- مؤشرات أداء المشتريات الاستراتيجية.
- قياس الوفورات والقيمة والالتزام وأداء الموردين.
- تنفيذ استراتيجيات الفئات ومتابعتها.
- إدارة أداء الموردين ضمن الفئات.
- متابعة مسارات ومبادرات التوريد.
- إعداد تقارير الإدارة ولوحات متابعة الأداء.

اليوم الخامس — تابع

- مراجعات الحوكمة والأداء الاستراتيجي.
- تحديد الفجوات بين استراتيجية الفئة والتنفيذ.
- تحديث استراتيجيات الفئات وفق تغيرات السوق والأعمال.
- تطوير مستويات النضج في إدارة الفئات.
- بناء خارطة طريق للتحسين المستمر وتطوير قدرات المشتريات.
- الورشة الختامية: إعداد خطة متكاملة لإدارة فئة مشتريات والتخطيط الاستراتيجي لها تشمل تحليل الإنفاق، وتصنيف الفئة، وتقييم السوق، واستراتيجية الموردين، ومنهجية التوريد، وفرص تحسين التكاليف، وإدارة المخاطر، واحتياجات أصحاب المصلحة، ومسار المشتريات، ومراحل التنفيذ، ومؤشرات الأداء، وإجراءات التحسين المستمر.

للتسجيل أو لطلب مزيد من المعلومات

صفحة الدورة:

https://quest-training.com/courses/category-management-strategic-procurement-planning-training-course

الموقع الإلكتروني: https://quest-training.com

البريد الإلكتروني: info@quest-training.com

الهاتف: +905016771440