

رقم الدورة 1991

دورة التوريد الاستراتيجي واختيار الموردين

استراتيجية المشتريات والتوريد الاستراتيجي
المشتريات والعقود وسلاسل الإمداد

طريقة التقديم

حضور

المدة

5 أيام



نظرة عامة على الدورة

تقدم دورة التوريد الاستراتيجي واختيار الموردين إطاراً عملياً متقدماً لتطوير استراتيجيات التوريد واتخاذ قرارات اختيار الموردين على أساس القيمة والأداء والمخاطر والملاءمة الاستراتيجية، بدلاً من التركيز على السعر وحده. وتركز الدورة على بناء عمليات توريد أكثر كفاءة وشفافية وقدرة على تحقيق أهداف المؤسسة التجارية والتشغيلية والمالية.

يتناول البرنامج المراحل الرئيسية للتوريد الاستراتيجي، بدءاً من تحليل الإنفاق والاحتياجات وتحديد فرص التوريد، مروراً بدراسة أسواق الموردين وتأهيلهم وإدارة طلبات المعلومات والعروض، وصولاً إلى التقييم التجاري والفني واختيار المورد والتفاوض وإدارة الانتقال إلى مرحلة التنفيذ. كما يركز على تطوير معايير تقييم واضحة وقابلة للقياس تدعم قرارات الشراء وتحد من المخاطر.

وبستعرض البرنامج أساليب تقييم الموردين من حيث القدرات الفنية والمالية والتشغيلية والجودة والاعتمادية والامتثال والمرونة واستمرارية التوريد. كما يتناول تحليل التكلفة الكلية للملكية، وتقييم الأسعار، وهيكلة التكلفة، والشروط التجارية، ومستويات الخدمة، والمخاطر المرتبطة بالموردين والأسواق وسلاسل الإمداد.

ومن خلال دراسات الحالات والتمارين العملية ومحاكاة عمليات التوريد وتقييم العروض والتفاوض، يطور المشاركون القدرة على تصميم استراتيجيات توريد فعالة، وإدارة عمليات اختيار الموردين بصورة منهجية، وتحقيق أفضل قيمة ممكنة مع الحفاظ على الجودة واستمرارية الأعمال والامتثال المؤسسي.

أهداف الدورة

- بنهاية الدورة، سيتمكن المشاركون من:
- شرح مبادئ وأهمية التوريد الاستراتيجي ودوره في تحقيق القيمة المؤسسية.
- تحليل الإنفاق والطلب لتحديد فرص التوريد الاستراتيجي.
- تقييم خصائص أسواق التوريد والمنافسة وديناميكيات الموردين.

- تطوير استراتيجيات توريد متوافقة مع احتياجات المؤسسة وأهدافها.
- تحديد معايير تأهيل الموردين وتقييم قدراتهم بصورة منهجية.
- تصميم منهجيات واضحة لتقييم العروض الفنية والتجارية.
- تطبيق أساليب المقارنة بين الموردين والبدائل المتاحة.
- تحليل الأسعار وهياكل التكلفة والتكلفة الكلية للملكية.
- تقييم المخاطر المالية والتشغيلية والفنية والتجارية للموردين.
- تطوير قوائم مختصرة للموردين المؤهلين وفق معايير موضوعية.
- إدارة طلبات المعلومات والعروض والمقترحات بصورة فعالة.
- تطبيق أساليب التفاوض مع الموردين قبل اتخاذ قرار الاختيار النهائي.
- تحقيق التوازن بين التكلفة والجودة والأداء والمخاطر ومستوى الخدمة.
- دعم قرارات اختيار الموردين بالبيانات والأدلة القابلة للتحقق.
- تطوير خطط انتقال فعالة من مرحلة اختيار المورد إلى التنفيذ.
- تعزيز الحوكمة والشفافية والعدالة في عمليات التوريد واختيار الموردين.

الفئة المستهدفة

تستهدف الدورة مديري المشتريات والتوريد الاستراتيجي ومديري الفئات ومتخصصي المشتريات ومسؤولي الشراء ومحلي المشتريات ومتخصصي سلاسل التوريد والعقود والشؤون التجارية المشاركين في تطوير استراتيجيات التوريد واختيار الموردين وإدارة العمليات الشرائية.

كما تناسب المتخصصين في إدارة الموردين والمالية والعمليات والمشاريع والجودة والمخاطر والامتثال والأصول والصيانة، إضافة إلى رؤساء الإدارات والمديرين المشاركين في تقييم العروض أو اتخاذ قرارات الشراء والتوريد الاستراتيجي.

وتعد الدورة مناسبة للجهات الحكومية والوزارات والمصارف والمؤسسات المالية وشركات النفط والغاز والتصنيع والإنشاءات والهندسة والمرافق والاتصالات والرعاية الصحية وشركات التقنية والشركات متعددة الجنسيات والمؤسسات الكبرى التي تتعامل مع موردين محليين ودوليين أو عمليات شراء عالية القيمة والمخاطر.

مخرجات التعلم

- بنهاية الدورة، سيكون المشاركون قادرين على:
- إعداد خطة متكاملة لعملية التوريد الاستراتيجي.
- تحليل بيانات الإنفاق والطلب لتحديد أولويات التوريد.
- تقييم أسواق الموردين وتحديد مصادر التوريد المناسبة.
- إعداد معايير تأهيل الموردين وفق متطلبات الفئة أو المشروع.
- بناء نموذج موضوعي لتقييم الموردين والعروض.
- تحليل العروض الفنية والتجارية بصورة متكاملة.
- مقارنة الموردين وفق السعر والتكلفة الكلية والأداء والمخاطر.
- تقييم القدرة المالية والتشغيلية والفنية للموردين.
- تحديد مخاطر الاعتماد على مورد واحد أو سوق توريد محدد.
- إدارة عمليات طلب المعلومات وطلبات العروض والمقترحات.
- إعداد قوائم مختصرة للموردين وفق معايير قابلة للقياس.
- استخدام البيانات التجارية لدعم التفاوض وقرارات الاختيار.
- تقييم البدائل وتحليل المفاضلات بين التكلفة والقيمة.
- توثيق قرارات اختيار الموردين وتعزيز الشفافية والحوكمة.

- إعداد خطط انتقال ومتابعة بعد اختيار المورد.
- تطوير إطار مستدام لتحسين استراتيجيات التوريد وأداء الموردين.
- المحاوّر التدريبية

محاوّر الدورة

اليوم الأول

أسس التوريد الاستراتيجي وتحليل فرص الشراء

- مفهوم التوريد الاستراتيجي ودوره في إدارة المشتريات.
- الفرق بين التوريد الاستراتيجي والشراء التشغيلي.
- دورة التوريد الاستراتيجي من تحليل الاحتياجات إلى اختيار المورد.
- تحليل الإنفاق وتحديد مجالات التحسين.
- تحليل الطلب والاحتياجات التشغيلية.
- تحديد فرص التجميع والتوحيد وترشيده الإنفاق.
- تحديد أهداف التوريد ومؤشرات القيمة.
- تحليل أصحاب المصلحة ومتطلبات الأعمال.
- تحديد استراتيجية التوريد المناسبة لكل فئة.
- إعداد خطة التوريد الاستراتيجي.
- الحوكمة والمسؤوليات في عمليات التوريد.
- التطبيق العملي: تحليل فئة مشتريات مختارة وتحديد فرص التوريد الاستراتيجي والأهداف التجارية والتشغيلية للعملية.

اليوم الثاني

تحليل سوق الموردين وتأهيلهم واختيار مصادر التوريد

- تحليل أسواق التوريد والمنافسة.
- تحديد الموردين المحتملين ومصادر التوريد.
- تحليل قدرات الموردين وتخصصاتهم.
- التأهيل الأولي للموردين.
- التقييم الفني والتشغيلي للمورد.
- تقييم القدرة المالية والاستقرار التجاري.
- الجودة والاعتمادية والقدرة على الوفاء بالمتطلبات.
- الامتثال والحوكمة والمسؤولية المؤسسية.
- تقييم الطاقة الإنتاجية والقدرة على التوسع.
- مخاطر الاعتماد على الموردين.
- تنوع مصادر التوريد واستمرارية الإمداد.
- بناء قائمة الموردين المؤهلين.
- التطبيق العملي: إعداد نموذج تأهيل لمجموعة من الموردين وبناء قائمة مختصرة وفق معايير فنية وتجارية وتشغيلية ومالية.

اليوم الثالث

طلبات العروض وتقييم الموردين والعروض

- إعداد متطلبات التوريد ووثائق طلب العروض.
- تطوير معايير التقييم والأوزان النسبية.
- إدارة طلبات المعلومات وطلبات الأسعار وطلبات العروض.

اليوم الثالث — تابع

- توحيد متطلبات الموردين لضمان عدالة المقارنة.
- التقييم الفني للعروض.
- التقييم التجاري والمالي.
- تحليل الأسعار وهيكل التكاليف.
- التكلفة الكلية للملكية.
- تقييم شروط الدفع والضمانات ومستويات الخدمة.
- تحليل القيمة مقابل التكلفة.
- تحديد نقاط القوة والضعف لكل مورد.
- إعداد مصفوفات المقارنة وترتيب الموردين.
- التطبيق العملي: تقييم مجموعة من عروض الموردين باستخدام مصفوفة فنية وتجارية متكاملة والوصول إلى قائمة مختصرة مبنية على معايير موضوعية.

اليوم الرابع

التفاوض واختيار المورد وإدارة المخاطر

- الاستعداد للتفاوض مع الموردين.
- تحديد الأهداف والبدائل ونقاط القوة التفاوضية.
- تحليل عروض الموردين قبل التفاوض.
- التفاوض على السعر والتكلفة والشروط التجارية.
- التفاوض على مستويات الخدمة والجودة والضمانات.
- إدارة التنازلات والمفاضلات التجارية.
- التعامل مع الموردين ذوي النفوذ العالي.
- تقييم المخاطر قبل اتخاذ قرار الاختيار.

اليوم الرابع — تابع

- مخاطر الأسعار وسلاسل الإمداد والقدرة التشغيلية.
- مخاطر المورد الواحد والاعتماد المفرط.
- اتخاذ قرار الاختيار النهائي وتوثيقه.
- الانتقال من اختيار المورد إلى التعاقد والتنفيذ.
- التطبيق العملي: تنفيذ محاكاة تفاوض بين فريق المشتريات ومجموعة من الموردين، ثم إعداد توصية نهائية لاختيار المورد استناداً إلى القيمة والمخاطر.

اليوم الخامس

حوكمة التوريد وإدارة الأداء والتحسين المستمر

- حوكمة عمليات التوريد الاستراتيجي.
- الشفافية والعدالة في اختيار الموردين.
- توثيق قرارات التقييم والاختيار.
- مؤشرات أداء التوريد الاستراتيجي.
- قياس الوفورات والقيمة المحققة.
- متابعة أداء الموردين بعد الاختيار.
- ربط اختيار المورد بمؤشرات الأداء ومستويات الخدمة.
- مراجعة نتائج عمليات التوريد.
- تحديد فجوات الأداء وفرص التحسين.
- تطوير استراتيجيات بديلة عند تغير ظروف السوق.
- المراجعة الدورية لقوائم الموردين.
- بناء قدرات التوريد الاستراتيجي والتحسين المستمر.

اليوم الخامس — تابع

- الورشة الختامية: تنفيذ عملية توريد استراتيجية متكاملة لفئة مختارة، تبدأ بتحليل الإنفاق والاحتياجات وسوق الموردين، ثم تأهيل الموردين وتقييم العروض وتحليل التكلفة الكلية وإدارة المخاطر والتفاوض واختيار المورد النهائي، مع إعداد خطة تنفيذ ومؤشرات لمتابعة الأداء والتحسين المستمر.

للتسجيل أو لطلب مزيد من المعلومات

صفحة الدورة: <https://quest-training.com/courses/strategic-sourcing-supplier-selection-training-course>

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

البريد الإلكتروني: info@quest-training.com

الهاتف: +905016771440