

رقم الدورة 1988

دورة التفاوض مع الموردين والتميز في التوريد الاستراتيجي

استراتيجية المشتريات والتوريد الاستراتيجي
المشتريات والعقود وسلاسل الإمداد

طريقة التقديم

حضور

المدة

5 أيام



نظرة عامة على الدورة

تقدم دورة التفاوض مع الموردين والتميز في التوريد الاستراتيجي إطاراً عملياً واستراتيجياً متكاملًا لإدارة مفاوضات الموردين وقرارات التوريد والعلاقات التجارية وتحقيق القيمة من عمليات المشتريات. وتركز الدورة على تطوير قدرة المتخصصين على بناء استراتيجيات توريد تحقق التوازن بين التكلفة والجودة ومستوى الخدمة والمخاطر وقدرات الموردين والقيمة طويلة الأجل للمؤسسة.

يتناول البرنامج دورة التوريد الاستراتيجي بدءاً من تحليل الإنفاق ودراسة السوق، مروراً بتحديد الموردين وتأهيلهم وإعداد طلبات العروض والتقييم التجاري، وصولاً إلى التفاوض والتعاقد وإدارة أداء الموردين. ويركز على أهمية الإعداد المنهجي واتخاذ القرارات المبنية على البيانات لضمان توافق استراتيجيات التوريد مع المتطلبات التشغيلية والأهداف المؤسسية.

ويولي البرنامج اهتماماً خاصاً بالتفاوض مع الموردين، حيث يطور المشاركون مهارات إعداد استراتيجيات التفاوض وتحليل مواقف الموردين وتحديد المصالح ونقاط القوة التفاوضية وإدارة التنازلات والمقايضات والتعامل مع المفاوضات الصعبة والوصول إلى اتفاقيات مستدامة. كما تتناول الدورة التكلفة الكلية للملكية وهياكل الأسعار وشروط الدفع ومستويات الخدمة والتزامات الكميات وتوزيع المخاطر وغيرها من العوامل التجارية المؤثرة في قيمة المورد.

ومن خلال محاكاة المفاوضات ودراسات حالات الموردين وتمارين التوريد والتحليل التجاري وورش اتخاذ القرارات الاستراتيجية، يعزز المشاركون قدرتهم على إدارة العلاقات مع الموردين وتحقيق نتائج ملموسة في المشتريات. كما تتناول الدورة مخاطر الموردين والممارسات الأخلاقية والحوكمة وقياس الأداء والتحسين المستمر لدعم استراتيجيات توريد أكثر مرونة وكفاءة واستدامة.

أهداف الدورة

- بنهاية الدورة، سيتمكن المشاركون من:
- شرح المبادئ والقيمة الاستراتيجية للتفاوض مع الموردين والتوريد الاستراتيجي.

- تحليل الإنفاق المؤسسي وتحديد فرص التوريد الاستراتيجي.
- تقييم أسواق التوريد وقدرات الموردين وديناميكيات المنافسة.
- تطوير استراتيجيات توريد تتوافق مع المتطلبات التشغيلية والأهداف المؤسسية.
- إنشاء معايير فعالة لتقييم الموردين واختيارهم.
- إعداد استراتيجيات تفاوض منظمة تستند إلى الأهداف والمخاطر ونقاط القوة.
- تحليل أسعار الموردين وهياكل التكلفة والتكلفة الكلية للملكية.
- تطبيق تقنيات متقدمة للتفاوض في المواقف التجارية المعقدة.
- إدارة التنازلات والمقايضات والاعتراضات والمواقف الصعبة للموردين.
- تقييم العروض التجارية باستخدام أساليب منظمة لاتخاذ القرار.
- تطوير اتفاقيات مع الموردين تحقق التوازن بين التكلفة والخدمة والجودة والمخاطر.
- تعزيز إدارة علاقات الموردين بعد إبرام العقود.
- تحديد وإدارة المخاطر التجارية والتشغيلية المرتبطة بالموردين.
- تطبيق ممارسات مشتريات أخلاقية وشفافة تركز على الحوكمة.
- قياس أداء التوريد والتفاوض باستخدام مؤشرات مناسبة.
- تطوير استراتيجيات للتحسين المستمر في التوريد والتفاوض مع الموردين.

الفئة المستهدفة

تستهدف الدورة مديري المشتريات ومتخصصي التوريد الاستراتيجي ومديري الفئات ومديري المشتريات ومسؤولي الشراء ومتخصصي سلاسل التوريد ومتخصصي العقود والشؤون التجارية وكل من يتولى مسؤولية اختيار الموردين والتفاوض معهم وتطوير استراتيجيات المشتريات.

كما تناسب مديري المشتريات وسلاسل التوريد والمهنيين في المالية ومديري العمليات ومديري المشاريع

ومسؤولي العقود وإدارة علاقات الموردين ومحللي التكاليف والمتخصصين في الشؤون القانونية والالتزام والمديرين المشاركين في قرارات التوريد أو التعاقدات الاستراتيجية.

وتعد الدورة مناسبة بصورة خاصة للجهات الحكومية والوزارات والمصارف والمؤسسات المالية وشركات النفط والغاز وشركات التصنيع والإنشاءات والهندسة والمرافق والاتصالات والرعاية الصحية والشركات متعددة الجنسيات والمؤسسات الكبرى التي تدير علاقات استراتيجية مع الموردين وحجماً كبيراً من الإنفاق على المشتريات.

مخرجات التعلم

- بنهاية الدورة، سيكون المشاركون قادرين على:
- تحليل الإنفاق المؤسسي لتحديد أولويات وفرص التوريد.
- تقييم أسواق الموردين وتحديد منهجية التوريد المناسبة.
- تصنيف الموردين وفق الأهمية الاستراتيجية ومستوى المخاطر وتأثيرهم على الأعمال.
- تطوير استراتيجيات توريد تستند إلى معلومات السوق والمعطيات التجارية.
- بناء أطر منظمة لتقييم الموردين واختيارهم.
- إعداد خطط تفاوض تتضمن الأهداف والأولويات والحدود والبدائل.
- تحليل هياكل تكاليف الموردين ونماذج التسعير التجارية.
- احتساب وتقييم التكلفة الكلية للملكية.
- تطبيق تقنيات التفاوض لتحسين النتائج التجارية.
- إدارة اعتراضات الموردين وأساليب الضغط والمواقف التفاوضية الصعبة.
- تقييم عروض الموردين المتنافسة وفق معايير تجارية وتشغيلية متوازنة.
- تطوير اتفاقيات تجارية تحقق قيمة مستدامة للطرفين.

- تحديد مخاطر الموردين ووضع إجراءات مناسبة للحد منها.
- تعزيز علاقات الموردين وإدارة الأداء بعد التعاقد.
- قياس نتائج التوريد والتفاوض باستخدام مؤشرات أداء فعالة.
- إعداد خطة عملية لتحسين قدرات التوريد الاستراتيجي والتفاوض مع الموردين.
- المحاوّر التدريبية

محاوّر الدورة

اليوم الأول

استراتيجية التوريد الاستراتيجي وتحليل أسواق الموردين

- مبادئ وأهداف التوريد الاستراتيجي.
- دور التوريد في تحقيق القيمة للمشتريات وسلسلة التوريد.
- تحليل الإنفاق وتحديد فرص التحسين.
- تصنيف فئات الإنفاق وتحديد أولويات التوريد.
- تحليل أسواق التوريد وديناميكيات المنافسة.
- تقييم قدرات الموردين وطاقاتهم التشغيلية.
- تصنيف الموردين وفق الأهمية الاستراتيجية.
- اعتبارات التصنيع أو الشراء واستراتيجيات التوريد.
- استراتيجيات التوريد المحلية والإقليمية والعالمية.
- استمرارية التوريد ومخاطر الموردين.
- تطوير استراتيجيات توريد متوافقة مع الأهداف المؤسسية.
- حوكمة التوريد ومعايير اتخاذ القرارات.

اليوم الأول — تابع

- التطبيق العملي: تنفيذ تحليل للإنفاق وسوق التوريد لفئة مختارة وتطوير استراتيجية أولية للتوريد الاستراتيجي.

اليوم الثاني

تقييم الموردين والتحليل التجاري وقرارات التوريد

- تطوير معايير تأهيل الموردين.
- التقييم الفني والتجاري والمالي والتشغيلي.
- استراتيجيات طلب المعلومات وطلبات العروض.
- تصميم أطر فعالة لتقييم الموردين.
- تحليل العروض والمقارنة بين الموردين.
- هياكل أسعار الموردين ومحركات التكلفة.
- تحليل التكلفة الكلية للملكية.
- تحليل عناصر التكلفة وتقدير التكلفة المستهدفة.
- شروط الدفع ومواعيد التسليم والكميات الدنيا والتزامات حجم الشراء.
- متطلبات الجودة ومستويات الخدمة والتسليم والأداء.
- تقييم مخاطر الموردين واستقرارهم المالي.
- اختيار الموردين بناءً على القيمة وليس السعر فقط.
- التطبيق العملي: تقييم عروض موردين متنافسين باستخدام نموذج متوازن للتقييم التجاري والتشغيلي والتوصية بخيار التوريد الأنسب.

اليوم الثالث

استراتيجية التفاوض مع الموردين وتقنيات التفاوض المتقدمة

- مبادئ التفاوض الفعال مع الموردين.
- الإعداد للتفاوض وتحديد الأهداف.
- تحديد الأولويات والمصالح والمواقف والقيود.
- تقييم القوة التفاوضية ونقاط النفوذ.
- تطوير البدائل والحدود التفاوضية.
- تخطيط مراحل وأجندة التفاوض.
- تقنيات التفاوض على الأسعار والتكاليف.
- إدارة التنازلات والمقايضات.
- التعامل مع اعتراضات الموردين وأساليب الضغط.
- التفاوض على شروط الدفع والتسليم والجودة ومستويات الخدمة والشروط التعاقدية.
- إدارة المفاوضات الصعبة وعالية القيمة.
- الحفاظ على العلاقات المهنية مع حماية مصالح المؤسسة.
- التطبيق العملي: المشاركة في محاكاة تفاوض متكاملة مع مورد تتضمن السعر وشروط الدفع والتسليم ومستويات الخدمة والتنازلات التجارية.

اليوم الرابع

علاقات الموردين والعقود وإدارة المخاطر

- الانتقال من التفاوض إلى إدارة علاقات الموردين.
- حوكمة الموردين ونماذج إدارة العلاقات.
- تنفيذ العقود والضوابط التجارية.

اليوم الرابع — تابع

- مستويات الخدمة وتوقعات أداء الموردين.
- مؤشرات أداء الموردين وآليات المراجعة.
- إدارة نزاعات الموردين ومشكلات الأداء.
- تحديد مخاطر الموردين والحد منها.
- مخاطر انقطاع التوريد واستمرارية الأعمال.
- إدارة الموردين الاستراتيجيين وموردي المصدر الوحيد.
- المشتريات الأخلاقية وتعارض المصالح.
- تعديل العقود وإعادة التفاوض التجاري.
- تعزيز القيمة والتعاون طويل الأجل مع الموردين.
- التطبيق العملي: إعداد خطة لإدارة علاقة ومخاطر مورد استراتيجي تتضمن الحوكمة ومؤشرات الأداء والتصعيد وإجراءات الحد من المخاطر.

اليوم الخامس

التميز في التوريد وقياس الأداء والتحسين المستمر

- قياس فعالية التوريد الاستراتيجي.
- قياس الوفورات وخلق القيمة الناتج عن التفاوض.
- قياس التكلفة الكلية والأداء التجاري.
- قياس أداء الموردين ومساهماتهم في تحقيق القيمة.
- مؤشرات أداء المشتريات والتوريد.
- المقارنة المرجعية للنتائج التجارية مع الموردين.
- تحديد فرص التحسين في التوريد والتفاوض.
- الأدوات الرقمية واتخاذ قرارات التوريد المبنية على البيانات.

اليوم الخامس — تابع

- تطوير قدرات التفاوض في المشتريات.
- تحسين محفظة الموردين الاستراتيجيين.
- التحسين المستمر لاستراتيجيات التوريد.
- بناء إطار متكامل للتميز في التوريد الاستراتيجي.
- الورشة الختامية: تطوير استراتيجية متكاملة للتوريد الاستراتيجي والتفاوض مع الموردين لفئة مختارة، تشمل تحليل الإنفاق ودراسة السوق وتصنيف الموردين واستراتيجية التوريد وتقييم الموردين والتحليل التجاري والتخطيط للتفاوض والتكلفة الكلية للملكية وإدارة المخاطر وحوكمة الموردين وقياس الأداء والتحسين المستمر.

للتسجيل أو لطلب مزيد من المعلومات

صفحة الدورة:

<https://quest-training.com/courses/supplier-negotiation-strategic-sourcing-excellence-training-course>الموقع الإلكتروني: <https://quest-training.com>البريد الإلكتروني: info@quest-training.com

الهاتف: +905016771440