

## الطرق الحديثة في المشتريات وكيفية التعامل مع الموردين

[سجل الآن](#)

الرسوم (\$) ٣٢٠٠

دبي

بتاريخ

١٢ يناير - ١٦ يناير ٢٠٢٥



أهداف البرنامج:

رفع كفاءة العاملين في مجال إدارة المشتريات وذلك عن طريق تعريفهم بالطرق الحديثة في الشراء وكيفية التعامل مع الموردين.

محتويات البرنامج:

أولاً: مقدمة في إدارة المشتريات:

- طبيعة ومهام إدارة المشتريات.
- التنظيم الحديث في إدارة المشتريات وعلاقتها بالإدارات الأخرى.

ثانياً: إدارة نظم المعلومات الشرائية (PMS):

- طبيعة وبناء نظم المعلومات الشرائية

- متطلبات وفوائد نظم المعلومات الشرائية

### ثالثاً: التخطيط الاستراتيجي لعھليات الشراء:



- إجراءات تخطيط عھليات الشراء (طبيعة وأھمية تخطيط الشراء، دور الشراء في التخطيط العام للشركة وتطوير وتنفيذ خطط الشراء).
- استراتيجيات المشتريات (مصادر الإستراتيجية، استراتيجيات توقيت الشراء المناسب، استراتيجيات الشراء بالسعر المناسب، استراتيجيات الشراء بالكهية المناسبة، الشراء ودورة حياة المنتج، استراتيجيات الكلفة والمخاطر).

### رابعاً: مھارسة إدارة المشتريات:

- مصادر الشراء (تحديد واختيار مصادر التوريد وطرق تقييم مصادر التوريد وكيفية التفاوض والتعامل مع الموردين).
- تحليل المواد المشتراة (تحليل القيمة وتحليل التكلفة والطرق الاقتصادية).
- الجودة (دور الجودة في الشراء وطرق تحقيق الجودة).
- دور إدارة الشراء في شراء الأجهزة والمعدات الرأسمالية.
- التفاوض في الشراء (إجراءات وأخلاقيات التفاوض التنافسي ومھارسة فن التفاوض من حيث الاستراتيجيات والتكتيكات الشرائية).
- المھاكل التطبيقية التي تواجه إدارة الشراء وخاصة في التعامل مع الموردين.
- المھارسة الأھريكية
- استراتيجيات حديثة في التعامل مع الموردين
- المھارسة اليابانية

### أساليب التدريب:

- المھاضرة القصيرة
- النقاش و الحوار
- العمل ضمن مھوعات
- التھارين الجماعية

00971504646499   
info@britishtc.org   
www.britishtc.org 