التميز التشغيلي الدورة التدريبية: إدارة المخزون الاستراتيجية وتعزيز خدمة العملاء وتحقيق

اغسطس ٢٠٢٦ ٢١ - ١٧

لندن

(للشخص الواحد) € ٥٧٠٠

Ref: #IM3161_178086

مقدمة الدورة التدريبية / لمحة عامة:

فالمخزون ليس مجرد التميز التشغيلي وتقديم خدمة عملاء استثنائية في تُعد إدارة المخزون الفعّالة حجر الزاوية في تحقيق وكفاءة سلسلة التوريد وربحية المؤسسة. تكلفة، بل هو أصل حيوي يمكن أن يحدد مستوى رضا بيئة الأعمال التنافسية اليوم. مُسلطة الضوء نهجًا متكاملا يربط بين فن إدارة BIG BEN Training Center تُقدم هذه الدورة التدريبية الشاملة من العملاء في الوقت المناسب وبأقل على الاستراتيجيات المتقدمة والممارسات الفضلى التي المخزون وعلم تحسين خدمة العملاء، مستويات المخزون، تقليل تكاليف التخزين، منع النقص التكاليف الممكنة. نغوص في مفاهيم مثل تحسين تضمن توافر المنتجات في مجال إدارة تلبية طلبات العملاء بكفاءة وفعالية. تستند هذه أو الفائض في المخزون، وتحسين تدفق المواد لضمان مارتن كريستوفر (Martin Christopher) سلسلة التوريد، مع الاستفادة من رؤى خبراء مثل الدورة إلى أحدث الأبحاث والدراسات والأدوات التوريد. يهدف BIG BEN Training Center من خلال الذي يُعد رائدًا في مجال إدارة اللوجستيات وسلسلة البروفيسور تنافسية حقيقية تدعم الأهداف اللازمة لتحويل إدارة المخزون من مجرد وظيفة هذه الدورة إلى تزويد المشاركين بالمعرفة ملحوظ.. الاستراتيجية للمؤسسة وتعزز تجربة العملاء بشكل تشغيلية إلى ميزة

لـ: الفئات المستهدفة / هذه الدورة التدريبية مناسبة

- مديرو المخزون والمستودعات.
- متخصصو سلسلة التوريد واللوجستيات.
- مديرو خدمة العملاء.
- المحللون الماليون والتشغيليون.
- أصحاب الأعمال والمديرون التنفيذيون.
- المشرفون على عمليات التخزين والتوزيع.
- الموظفون المسؤولون عن تخطيط الطلب والتوريد.
- القطاعات والصناعات المستهدفة:
- قطاع التجزئة والجملة.
- الصناعات التحويلية والإنتاجية.
- قطاع الرعاية الصحية والصيدلانية.
- قطاع الأغذية والمشروبات.
- شركات الخدمات اللوجستية والتوزيع.
- قطاع التجارة الإلكترونية.
- الهيئات الحكومية والمؤسسات العامة.

الأقسام المؤسسية المستهدفة:

- قسم إدارة سلسلة التوريد.
- قسم المشتريات.
- قسم العمليات.
- قسم خدمة العملاء.
- القسم المالي.
- قسم إدارة المستودعات.
- قسم تخطيط الإنتاج.

أهداف الدورة التدريبية:

أتقن المهارات التالية: بنهاية هذه الدورة التدريبية، سيكون المتدرب قد

- العملاء. فهم العلاقة الجوهرية بين إدارة المخزون وخدمة
- وزيادة الكفاءة. تطبيق استراتيجيات تحسين المخزون لتقليل التكاليف
- تحليل بيانات المخزون لاتخاذ قرارات مستنيرة.
- المخزون الفعالة. تحديد مؤشرات الأداء الرئيسية (KPIs) لإدارة
- المخزون. تطوير خطط استجابة سريعة للنقص أو الفائض في
- المخزون. استخدام تقنيات التنبؤ بالطلب لتحسين مستويات
- إدارة المخاطر المرتبطة بالمخزون.
- تحسين تدفق المواد عبر سلسلة التوريد.

منهجية الدورة التدريبية:

تتجاوز المحاضرات الدورة التدريبية منهجية تفاعلية وشاملة تضمن أقصى يعتمد BIG BEN Training Center في تقديم هذه تتضمن المنهجية مزيجًا من المحاضرات النظرية التقليدية لتقديم تجربة تعليمية غنية ومُحفزة. استفادة للمشاركين، حيث العملية. تُركز مستوحاة من صناعات متنوعة، مما يساعد المشاركين على المدعومة بأمثلة واقعية ودراسات حالة تفصيلية التعاون وتبادل الخبرات بين المشاركين، الدورة بشكل كبير على ورش العمل الجماعية التي ربط المفاهيم النظرية بالتطبيقات كما إدارة المخزون. سيتم تزويد المشاركين بأدوات ونماذج مما يُثري النقاش ويوفر رؤى متعددة الأوجه لمشكلات تُشجع على راجعة فورية من المدربين تُقدم الجلسات التفاعلية فرصًا للمشاركين لطرح عملية قابلة للتطبيق الفوري في بيئات عملهم. في تحليل المشكلات، واتخاذ القرارات الاستراتيجية، الخبراء. يهدف هذا النهج إلى بناء قدرات المشاركين الأسئلة وتلقي تغذية خدمة العملاء وتحقيق التميز التشغيلي. وتطبيق أفضل الممارسات في إدارة المخزون لتعزيز

خريطة المحتوى التدريبي (محاور الدورة التدريبية):

العملاء. الوحدة الأولى: أسس إدارة المخزون ودورها في خدمة

- المفهوم الشامل لإدارة المخزون وأهميته.
- أنواع المخزون وتصنيفاته.
- تأثير مستويات المخزون على رضا العملاء.
- تكاليف الاحتفاظ بالمخزون وتكاليف النقص.
- العلاقة بين المخزون وسلسلة التوريد.
- مقدمة لمبادئ تحسين المخزون.
- أهمية بيانات المخزون الدقيقة.

الوحدة الثانية: تخطيط الطلب والتنبؤ بالمخزون.

- أهمية التنبؤ بالطلب في إدارة المخزون.
- الأساليب الكمية والنوعية للتنبؤ.
- استخدام البيانات التاريخية في التنبؤ.
- تأثير العوامل الموسمية والاتجاهات.
- دمج التنبؤ بالطلب مع استراتيجيات المخزون.
- تقنيات تقليل أخطاء التنبؤ.
- أدوات برمجية للتنبؤ بالطلب.

الوحدة الثالثة: استراتيجيات تحسين مستويات المخزون.

- الاقتصادي (EOQ). نماذج تحديد نقطة إعادة الطلب وكمية الطلب
- المخزون الاحتياطي ومخزون الأمان.
- تحسين مستويات المخزون للحد من التكاليف.
- إدارة المخزون الدوري والمستمر.
- تطبيق مبادئ المخزون المرن.
- استراتيجيات التخفيض من المخزون الزائد.
- تحسين المخزون للسلع سريعة التلف.

التشغيلية. الوحدة الرابعة: إدارة المستودعات والعمليات

- تخطيط وتصميم المستودعات الفعالة.
- أنظمة تحديد المواقع والتخزين.
- تحسين عمليات الاستلام والتخزين والشحن.
- تقنيات جمع واختيار الطلبات.
- دور التكنولوجيا في إدارة المستودعات.
- السلامة والأمن في المستودعات.
- إدارة المخزون العابر (Cross-docking).

عبر المخزون. الوحدة الخامسة: قياس الأداء وتحسين خدمة العملاء

- مؤشرات الأداء الرئيسية (KPIs) للمخزون.
- قياس دقة المخزون ودوران المخزون.
- تحليل أسباب النقص أو الفائض.
- ربط أداء المخزون برضا العملاء.
- تطوير خطط تحسين مستمرة.
- إدارة المخاطر في سلسلة التوريد.
- دراسات حالة وتطبيقات عملية.

الأسئلة المتكررة:

التسجيل في الدورة؟ ما هي المؤهلات أو المتطلبات اللازمة للمشاركين قبل

لا توجد شروط مسبقة.

الإجمالي لساعات الدورة التدريبية؟ كم تستغرق مدة الجلسة اليومية، وما هو العدد

المدة إلى ٢٠-٢٥ بمعدل يومي يتراوح بين ٤ إلى ٥ ساعات، تشمل فترات تمتد هذه الدورة التدريبية على مدار خمسة أيام،

ساعة تدريبية. راحة وأنشطة تفاعلية، ليصل إجمالي

سؤال للتأمل:

المتزايدة في الأسواق الاحتفاظ بالمخزون وضمان توفر المنتجات الكافي كيف يمكن للمؤسسات الموازنة بين تقليل تكاليف

المتغيرة باستمرار؟ لتلبية توقعات العملاء

ما الذي يميز هذه الدورة عن غيرها من الدورات؟

في نجاح أي عمل وشاملة تربط بين إدارة المخزون الفعالة وتحسين خدمة تتميز هذه الدورة التدريبية بتقديم رؤية فريدة
بشكل مكثف على التطبيقات العملية تجاري. لا تقتصر الدورة على الجوانب النظرية فحسب، العملاء، وهو ما يُعد نقطة محورية
المفاهيم المكتسبة مباشرة في بيئات عملهم. سنستكشف والأمثلة الواقعية التي تُمكن المشاركين من تطبيق بل تُركز
ودقة الشحنات، وتبني أنظمة تخطيط متقدمة أن يؤثر بشكل مباشر كيف يمكن لتحسين تدفق المخزون، وتقليل الفاقد،
في آن واحد، مما يضمن فهمًا عميقًا وتقليل شكاوى العملاء. يتم تقديم المحتوى بطريقة وإيجابي على سرعة تلبية الطلبات،
ميزة ملموسة. تُقدم الدورة منظورًا استراتيجيًا لإدارة للمبادئ الأساسية مع القدرة على ترجمتها إلى حلول أكاديمية وعملية
تشغيلية تقليدية. تنافسية مستدامة، بدلا من مجرد اعتبارها وظيفة المخزون كأداة لتعزيز ولاء العملاء وبناء