المضافة الدورة التدريبية: إدارة عقود المشتريات والتوريد الاستراتيجية - تحقيق الكفاءة والقيمة

اغسطس ٢٠٢٦ ٢١ - ١٧

ميلان

(للشخص الواحد) € ٥٧٠٠

Ref: #CM3057_206764

مقدمة الدورة التدريبية / لمحة عامة:

هذا المجال ليست من الوظائف الحيوية التي تُسهم بشكل مباشر في نجاح تُعد إدارة عقود المشتريات والتوريد الاستراتيجية القيمة المضافة، وتقليل التكاليف، وضمان مجرد وثائق قانونية، بل هي أدوات استراتيجية واستدامة أي مؤسسة. فالعقود في العقود من منظور التدريبية الشاملة من BIG BEN Training Center استمرارية سلسلة التوريد. تقدم هذه الدورة لتحقيق بالتفاوض مع الموردين، وصولا إلى إدارة أداء استراتيجي، بدءًا من التخطيط للمشتريات، مرورًا منهجًا متعمقًا في كيفية إدارة لإدارة الموردين. تستند صياغة عقود توريد قوية، تحديد المخاطر التعاقدية، العقود وضمان الامتثال. سيتعلم المشاركون كيفية سلسلة التوريد وإدارة العقود، مستلهمة من هذه الدورة إلى أحدث النظريات والممارسات العالمية وتطوير استراتيجيات فعالة الاستراتيجية وإدارة هاندفيلد (Robert Handfield)، الذي يُعد مرجعًا أعمال خبراء مرموقين مثل البروفيسور روبرت في إدارة إلى تمكين المهنيين من تحويل وظيفة التوريد. يهدف BIG BEN Training Center من خلال عالميًا في مجال المشتريات التشغيلية. تُسهم في تحقيق أهداف المؤسسة وتعزيز الكفاءة المشتريات والتوريد إلى ميزة تنافسية حقيقية، هذه الدورة

لـ: الفئات المستهدفة / هذه الدورة التدريبية مناسبة

- مدراء المشتريات.
- مدراء التوريد.
- مدراء العقود.
- مدراء سلسلة التوريد.
- أخصائيو المشتريات والعقود.
- المهندسون الذين يتعاملون مع الموردين.
- مدراء العمليات.
- المحامون في أقسام المشتريات.
- مدراء المشاريع.
- أصحاب الأعمال والمدراء التنفيذيون.

القطاعات والصناعات المستهدفة:

- القطاع الحكومي والهيئات الحكومية وما في حكمها.
- قطاع الصناعة التحويلية.
- قطاع التجزئة والجملة.
- قطاع النفط والغاز.
- قطاع الطاقة.
- قطاع التكنولوجيا.
- قطاع البناء والتشييد.
- قطاع الخدمات اللوجستية.
- قطاع الرعاية الصحية.
- قطاع الاتصالات.

الأقسام المؤسسية المستهدفة:

- إدارة المشتريات.
- إدارة التوريد.
- إدارة العقود.
- إدارة سلسلة التوريد.
- إدارة العمليات.
- الإدارة القانونية.
- الإدارة المالية.
- إدارة المخاطر.
- التخطيط الاستراتيجي.
- التدقيق الداخلي.

أهداف الدورة التدريبية:

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

- فهم عميق لمبادئ إدارة عقود المشتريات.
- تطوير استراتيجيات توريد فعالة.
- القدرة على صياغة عقود مشتريات قوية.
- تطبيق تقنيات التفاوض في عقود التوريد.
- إدارة أداء الموردين وتقييمهم.
- تحديد وإدارة المخاطر في سلسلة التوريد.
- تحقيق التوفير في التكاليف والقيمة المضافة.
- التعامل مع النزاعات التعاقدية في المشتريات.
- ضمان الامتثال القانوني والأخلاقي للعقود.
- تحسين الكفاءة التشغيلية لعمليات المشتريات.

منهجية الدورة التدريبية:

الواقعية، لضمان تزويد بمنهجية تدريبية تجمع بين الأطر النظرية المتقدمة يُقدم BIG BEN Training Center هذه الدورة
والتوريد الاستراتيجية. تتضمن المنهجية محاضرات المشاركين بالمهارات اللازمة لإدارة عقود المشتريات والتطبيقات العملية
ممارسة صياغة العقود، والتفاوض مع الاستراتيجية، مصحوبة بورش عمل تطبيقية تتيح تفاعلية تُقدم مفاهيم إدارة المشتريات
عقود التوريد عملية مُفصلة من صناعات متنوعة، تُحلل فيها تحديات الموردين، وتحليل المخاطر. تُستخدم دراسات حالة للمشاركين
الاستراتيجية. تُشجع الدورة على النقاشات المعقدة، مما يُعزز من قدرة المشاركين على اتخاذ إدارة سلسلة التوريد والتعامل مع
BIG BEN الفهم ويُعزز من بناء مهارات الإدارة التعاقدية. المفتوحة وتبادل الخبرات بين المتدربين، مما يُثري القرارات
في مجال إدارة عقود المشتريات تغذية راجعة بناءة ومستمرة لضمان التطور Center كما يُقدم المدربون الخبراء في Training
والتوريد. المستمر للمشاركين

خريطة المحتوى التدريبي (محاور الدورة التدريبية):

الوحدة الأولى: المشتريات الاستراتيجية ودور العقود

- مفهوم المشتريات الاستراتيجية وأهميتها.
- دور العقود في تحقيق أهداف المشتريات.
- أنواع عقود المشتريات والتوريد.
- تحليل السوق وتحديد الموردين الاستراتيجيين.
- العلاقة بين إدارة العقود وسلسلة التوريد.
- أهمية الشراكات الاستراتيجية مع الموردين.
- تقييم احتياجات المؤسسة من المشتريات.

الوحدة الثانية: صياغة عقود المشتريات والتفاوض

- مبادئ صياغة عقود المشتريات الفعالة.
- البنود الأساسية في عقود التوريد (الجودة، الكمية، التسليم).
- تقنيات التفاوض المتقدمة مع الموردين.
- التعامل مع شروط الدفع والأسعار.
- إدارة الملكية الفكرية والسرية في العقود.
- أهمية الوضوح والدقة في الصياغة التعاقدية.
- إدارة المناقصات وعروض الأسعار.

الوحدة الثالثة: إدارة أداء العقود والموردين

- مراقبة أداء عقود المشتريات.
- وضع مؤشرات الأداء الرئيسية (KPIs) للعقود.
- تقييم أداء الموردين وتصنيفهم.
- إدارة العلاقات مع الموردين وتطويرها.
- التعامل مع مشكلات الأداء وعدم الامتثال.
- أهمية التغذية الراجعة المستمرة للموردين.
- برامج تطوير الموردين.

والتوريد الوحدة الرابعة: إدارة المخاطر في عقود المشتريات

- تحديد المخاطر في سلسلة التوريد.
- مالية). أنواع المخاطر التعاقدية (تشغيلية، قانونية،
- تطوير خطط إدارة المخاطر وتخفيفها.
- التعامل مع اضطرابات سلسلة التوريد.
- استراتيجيات تقليل التكاليف والمخاطر.
- التأمين التعاقدي والضمانات.
- دراسات حالة في إدارة مخاطر التوريد.

المشتريات الوحدة الخامسة: تسوية النزاعات وإغلاق عقود

- الأسباب الشائعة للنزاعات في عقود المشتريات.
- التحكيم). أساليب تسوية النزاعات (التفاوض، الوساطة،
- إدارة المطالبات التعاقدية.
- إجراءات إغلاق العقد وتسليم المشروع.
- تقييم القيمة المضافة من العقد.
- استخلاص الدروس المستفادة من العقود المكتملة.
- أهمية الامتثال بعد الإغلاق.

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 ٢٥٢٠- 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:

على التكيف مع كيف يمكن لإدارة عقود المشتريات الاستراتيجية أن في ظل التحديات العالمية المتزايدة لسلاسل التوريد،

التغيرات غير المتوقعة؟ تُعزز من مرونة المؤسسات وقدرتها

ما الذي يميز هذه الدورة عن غيرها من الدورات؟

متجاوزة مجرد المفاهيم بتقديم نهج شامل ومتقدم لإدارة عقود المشتريات تتميز هذه الدورة من BIG BEN Training Center نحن لا نكتفي بشرح صياغة العقود، بل نُركز على الأساسية لتركز على تحقيق الكفاءة والقيمة المضافة. والتوريد الاستراتيجية، حول إدارة أداء الموردين، تُسهم في تقليل التكاليف وتحسين الأداء. تُقدم كيفية تحويل عقود المشتريات إلى أدوات استراتيجية مهارات استراتيجيات فعالة لإدارة العلاقات مع الموردين. وتحديد المخاطر في سلسلة التوريد، وتطوير الدورة رؤى متعمقة من المشتريات. إنها ليست متقدمة في التفاوض على العقود، وحل النزاعات، يخرج المتدرب من هذه الدورة وهو يمتلك بناء سلاسل توريد مرنة وفعالة، تُسهم في النجاح مجرد دورة تدريبية، بل هي استثمار في القدرة على وتحليل القيمة المحققة طويل الأمد للمؤسسة.