

## مهارات التفاوض مع الموردين وأسس المفاضلة والتقييم

الرسوم (\$)	بتاريخ
٣٢٠٠	٤ . أغسطس - ٨ . أغسطس صلالة

### أهداف البرنامج:

- تعريف المشاركين بأحدث المفاهيم للتخطيط الاستراتيجي للشراء.
- تنمية مهاراتهم في عمليات الشراء المحلي والدولي .
- إكسابهم مهارات التفاوض الفعال .
- تنمية قدراتهم على اختيار أسلوب الشراء المناسب .
- كيفية إتمام المراسلات التجارية والتعاقد .
- كيفية اختيار الموردين الكفوئين .

### المشاركون:

- مدراء إدارة وموظفي المشتريات والتوريدات .
- مدراء المشتريات والمخازن ، مسؤولي الشراء .
- مندوبى الشراء .

• المسؤولين عن تنفيذ طلبات الشراء .

• مدراء الخدمات العامة .

## محتويات البرنامج:

- التميز في إدارة المشتريات والعطاءات والتفاوض الشرائي.
- مفهوم إدارة الشراء.
- مفهوم التخطيط الشراء الاستراتيجي وأهميته والخطوات المطلوبة.
- المشكلات التي تواجه عملية الشراء ودور إدارة المشتريات في توصيف الجودة .
- أنواع عقود الشراء وكيفية الاختيار بينها .
- تحديد موقع المواد المشتراة في سلم الذهبية " Positioning-Supply " .
- المشاكل العلمية والعملية لعملية الشراء وتحليل Bareto للمواد المشتراة .
- لائحة المشتريات الداخلية والخارجية ( أهميتها ١ أقسامها الرئيسية ٢ تبسيطها ٣ مشكلاتها ) .
- طرق الشراء المحلية والدولية.
- طرق الشراء الرئيسية ومناقشة جدوى كل منها :
- المناقصة المحدودة - المناقصة العامة - الممارسة - الأثر المباشر- المفاوضات .
- أساليب وسياسة الشراء : الجودة ١ الكمية ٢ الوقت ٣ السعر .
- مشكلات العروض المحلية والعطاءات الدولية في الاستيراد . إجراءات الشراء المحلي والخارجي والدورات المستنديّة وسجلات الموردين ومتابعة الطلبيات ومراقبة الاعتمادات المستنديّة ومتابعة خطة المشتريات المحلية والخارجية .
- المصطلحات والمفاهيم المستخدمة في الشراء الدولي .
- إجراءات الشراء الدولي - التفاوض في مجال الشراء الدولي - طرق الدفع في الشراء الدولي . خدمات الشراء الدولي ( النقل ١ التأمين ٢ التخلص الجمركي ) .
- التشريعات واللوائح المنظمة للشراء المحلي والدولي .
- التعامل مع الموردين .
- فن التعامل مع الموردين .
- كيفية تحليل تكاليف المورد للحصول على السعر المناسب .
- تقييم الموردين وأساليب تنمية العلاقة معهم .
- كيف يمكن للمشتري أن يؤثر على المورد ليلبِي احتياجاته .
- كيف تختار المورد المناسب ؟ وتأثير الاختيار على نجاح عملية الشراء .
- مهارات التفاوض مع الموردين وكيفية تنمية مورديك .
- مؤشرات ومعايير المورد الكفاءة .
- أساليب وإجراءات الشراء .

- تخطيط المشتريات - تخطيط الاحتياجات من المواد MRP - دراسة وتحليل العطاءات
- تحديد الكمية الاقتصادية للشراء باستخدام النموذج التقليدي .
- كيف تحدد الكمية الاقتصادية عندما يعرض المورد خصمًا ؟
- كيف تحدد الكمية الاقتصادية في حال ارتفاع متوقع بالسعر ؟ وعدم ارتفاع متوقع بالسعر ؟
- كيف تحدد الكمية الاقتصادية في حال ثبات الطلب ؟ وفي حالة الأصناف القابلة للتلف ؟
- معالجة طلبات الشراء العاجل : أساليب تقليل الشراء العاجل ١) أسباب الشراء العاجل ٢) القضاء على الشراء العاجل.
- تخطيط وتنظيم أعمال إدارة المشتريات.
- التنظيم الإداري وموقع المشتريات وتقسيماتها الإدارية.
- مسؤوليات الوحدات التنظيمية المختلفة للمشتريات وعلاقتها بالأقسام الأخرى والجهات ذات العلاقة .
- المهارات السلوكية للعاملين في المشتريات .

#### **أساليب التدريب:**

- المحاضرة القصيرة
- النقاش و الحوار
- العمل ضمن مجموعات
- التمارين الجماعية



00201102843111  
info@minaretc.org  
www.minaretc.org