

مهارات تقييم العروض و الموردين

احجز مقعدك

الرسوم ()

اماكن الإنعقاد

بتاريخ

[سجل الآن](#)

٣١ ديسمبر - ٣١ ديسمبر ١٩٦٩

أهداف البرنامج:

1. إكساب المشاركين مفهوم إدارة المشتريات
2. إكساب المشاركين مهارات تقييم الموردين
3. تزويد المشاركين بفهم ومهارات إدارة الموردين
4. إكساب المشاركين مهارات التفاوض مع الموردين

المستفيدون:

هذا البرنامج موجه إلى مديراء و رؤساء اقسام المخازن والمستودعات ومشرقي المخازن والمستودعات وأمناء المستودعات و المخزون و جميع العاملين في مجال المخازن والمستودعات

المحتويات:

إدارة المشتريات:

- مفهوم إدارة المشتريات
- أهداف وطبيعة إدارة المشتريات

- الإختصاصات والمسؤوليات لمسئولي المشتريات
- المهارات الفنية لمسئولي المشتريات
- تخطيط وبرهجة الإحتياجات من المشتريات
- تحديد مصادر الشراء
- سياسات وطرق وأساليب إجراءات الشراء
- السجلات والدورة المستندية للمشتريات
- أسس الشراء الداخلي والخارجي

إدارة الموردين:

- مفهوم وأهمية الموردين
- تصنيفات الموردين
- تكنيك التعامل مع الموردين
- عملية التفاوض مع الموردين

دور إدارة المواد والتزويد في الأعمال:

- مفهوم وأهمية الشراء
- طرق وسياسات الشراء
- دورة إدارة المواد

طرق وأساليب تقويم الموردين وأداء إدارة المواد والإحتياجات:

- المفاضلة بين الموردين وإختيار المورد المناسب
- العوامل المستخدمة في تأهيل وتقويم الموردين
- طرق وأساليب تقويم الموردين
- التقييم الفني
- التقييم المالي
- التقييم القانوني
- الإتجاهات الحديثة في تأهيل وتقويم الموردين

مهارات التفاوض:

- مقدمة في مهارات التفاوض

- مفهوم وأهمية وأشكال التفاوض
- أطراف التفاوض
- إدارة عملية التفاوض
- عمليات التفاوض الشرائي
- مفهوم التفاوض في عمليات الشراء
- التفاوض في المشتريات المحلية
- التفاوض في المشتريات الأجنبية
- التفاوض في تعديل الإتفاقيات الشرائية
- الجدوى من عمليات التفاوض الشرائي
- الجوانب الإقتصادية لعملية التفاوض الشرائي
- الصعوبات التي تواجه عملية التفاوض الشرائي

إدارة نطاق المشروع:

- تخطيط النطاق
- تعريف النطاق
- إنشاء هيكل تجزئة العمل
- التحقق من النطاق
- ضبط النطاق

أساليب التدريب:

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

00971504646499 

info@muthabara.ae 

www.muthabara.ae 