

الطرق الحديثة في المشتريات وكيفية التعامل مع الموردين

بتاريخ ٣١ ديسمبر - ٣١ ديسمبر ١٩٦٩

سجل الآن

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 لعمليات الشراء:

- إجراءات تخطيط عمليات الشراء (طبيعة وأهمية 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 بالكمية المناسبة، الشراء ودورة حياة المنتج، استراتيجيات الكلفة والمخاطر).

رابعاً: مهارة 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 الرأسالية.
- التفاوض في الشراء (إجراءات وأخلاقيات التفاوض التنافسي ومهارة فن التفاوض من حيث الاستراتيجيات والتكتيكات الشرائية).
- المشاكل التطبيقية التي تواجه إدارة الشراء وخاصة في التعامل مع الموردين.
- المدرسة الأمريكية
- استراتيجيات حديثة في التعامل مع الموردين
- المدرسة اليابانية

أساليب التدريب:

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

00971504646499 

info@muthabara.ae 

www.muthabara.ae 