



التميز في إدارة المشتريات والعطاءات والتفاوض الشرائي

بتاریخ	اماكن الإنعقاد	الرسوم (\$)	احجز مقعدك
٠٨ ديسمبر - ١٢ ديسمبر ٢٠٢٤	كوالالمبور	٣١٥٠	سجل الآن

الأهداف:

تعد إدارة المشتريات من أهم الإدارات بالمنظمة وقد تعاضد دورها مع تزايد تكلفة المدخلات من خامات ومستلزمات وأدوات وأجهزة وإرتفاع نسبتها من التكلفة الكلية للإنتاج المنتج أو تقديم الخدمة بها يتطلب تمييزاً في إدارة المشتريات وبصفة خاصة في إعداد وإدارة عقود الشراء والتوريد ومهارات التفاوض الشرائي مع الموردين للمفاضلة بينهم للإختيار أفضلهم.

ما الذي ستكتسبه في هذا البرنامج ؟

- **تزويد المشاركين بأسس التميز في إدارة المشتريات في مجالات تحديد الجودة والكمية والسعر ومصدر التوريد المناسب للشراء**
- **تطوير وتنمية مهارات وقدرات العاملين في إدارة المشتريات في مجال إعداد وإدارة عقود الشراء والتوريد**
- **تنمية مهارات وقدرات العاملين في إدارة المشتريات في مجال التفاوض الشرائي مع الموردين لإختيار أفضلهم**

المستفيدون:



محتويات البرنامج:

تحديد الجودة المناسبة في قرار الشراء

- المقصود بالجودة المناسبة
- المسئول عن تحديد الجودة المناسبة
- طرق تحديد (توصيف) الجودة
- العوامل المؤثرة في تحديد الكمية المناسبة للشراء
- كيفية تحديد الكمية الاقتصادية للشراء

تحديد الكمية المناسبة في قرار الشراء

تحديد السعر المناسب في قرار الشراء:

- المقصود بالسعر المناسب للشراء
- الاعتبارات المؤثرة في تحديد السعر المناسب للشراء
- المصادر الأساسية للحصول على المعلومات السعرية
- العوامل المؤثرة في تحديد الوقت المناسب للشراء
- السياسات البديلة في مجال الوقت المناسب للشراء
- المقصود بمصدر التوريد المناسب للشراء
- المسئول عن إختيار مصادر الشراء
- مصادر المعلومات عن الموردين
- سياسات مصدر التوريد المناسب
- مفاهيم أساسية عن إعداد وإدارة العطاءات وعقود الشراء والتوريد
- الإجراءات التمهيدية للشراء بالمناقصات
- كيفية التقدم إلى المناقصات
- مرفقات المظاريف والفحص الفني



- تحليل ودراسة العطاءات
- إبرام وتنفيذ وإنهاء عقد التوريد
- طبيعة وخصائص مهارة التفاوض في وظيفة الشراء
- تطبيق عملية التفاوض في توفير إحتياجات المنظمة
- إستراتيجيات التفاوض في وظيفة الشراء

تحديد الوقت المناسب في قرار الشراء

تحديد مصدر التوريد المناسب في قرار الشراء

التمييز في إعداد وإدارة عطاءات وعقود الشراء والتوريد

التمييز في التفاوض الشرائي

أساليب التدريب:

- المحاضرة القصيرة
- النقاش و الحوار
- العمل ضمن مجموعات
- التمارين الجماعية والتطبيقات العملية.