

أفضل الممارسات في قيادة وإدارة علاقات الموردين

لمحة عامة

في مجال الأعمال التجارية تكون العلاقات مع الموردين والربح علاقة متكاملة ويمكن لوجود الموردين المناسبين أن يوضح الاختلاف بين مستويات الأداء الجيدة والرائعة. في هذه الدورة التدريبية ستتعرف على وصف العلاقات المهنية ومناقشة كيف يمكن تطوير هذه العلاقات بالإضافة إلى فهم استراتيجيات دخول السوق المختلفة ومناقشة كيفية استخدامها لتوظيد العلاقات مع الموردين. وأخيراً، سنسلط الضوء على مهارات القيادة والتواصل والتي تُعد ضرورية للاستفادة من العلاقات مع الموردين.

المنهجية

تستخدم هذه الدورة مجموعة متنوعة من التدريبات ودراسات الحالة والاستبيانات وأشرطة الفيديو

أهداف الدورة

سيتمكن المشاركون في نهاية الدورة من تقييم ملفات الموردين لتناسب مع احتياجات المؤسسة وتوجهها ممارسة تقنيات دمج الموردين لدعم أهداف استراتيجيات الشراء إدارة أداء الموردين لضمان العروض المحسنة باستمرار تطبيق استراتيجيات دخول السوق لدعم القدرات الداخلية استخدام المهارات الأساسية لتحسين نتائج العلاقات مع الموردين

الفئات المستهدفة

أخصائيو الشراء وسلسلة التوريد العاملين في إدارة التوريد والمسؤولون عن العلاقات مع الموردين بالإضافة إلى الموظفين المشاركون في عملية الشراء

الكفاءات المستهدفة

اختيار الموردين / دمج الموردين
إدارة أداء الموردين
استراتيجيات التوريد
التواصل القيادي / إدارة العلاقات

عملية التحقق من فعالية الموردين
الحكمة في إدارة علاقات الموردين
مصادر جمع المعلومات
وضع الموردين
استبيانات التأهيل
تقييم مخاطر الموردين
العلاقات المستدامة مع الموردين
القاعدة الثلاثية
النجاح الاقتصادي
التنمية الاجتماعية
الاستدامة البيئية

تطوير الموردين والدمج
تنمية الموردين
تنوع برامج الموردين
شهادة التوريد
تبادل البيانات الإلكترونية (EDI)
أنماط الشراكة
إدارة أداء الموردين
أهداف أداء الموردين
أهداف الأداء
مبادرات التحسين المستمر
اتفاقيات مستوى الخدمة

استراتيجيات دخول السوق
مصفوفة استراتيجية الشراء
استراتيجيات التوريد الستة
التركيز على الدجم
تقييم أفضل سعر
التوريد العالمي
تحسين مواصفات المنتج
تحسين عملية الشراكة
إعادة هيكلة العلاقة
الشراء والتسuir بالجملة
الشراء في الوقت المحدد (JIT)

المهارات الشخصية وآداب العلاقات مع الموردين
ال التواصل الفعال كأساس للنجاح
تطبيق مهارات القيادة والإدارة في العلاقات مع الموردين
تقنيات الإقناع الفعالة الستة لسيالديني
تقنية المعاملة بالمثل
تقنية الوثوقية
تقنية الإجماع
تقنية الالتزام
تقنية الإعجاب
تقنية الندرة
آداب العلاقات مع الموردين
التواصل مع الموردين الخارجيين