

إدارة المشتريات وأساليب تقليل التكلفة

لمحة عامة

لا يوجد أدنى شك أن إدارة قسم المشتريات في القرن الحادي والعشرين ليست مهمة سهلة على الإطلاق ، فالاقتصاد العالمي اليوم يجعل عملية الشراء أكثر وأكثر تعقيدا. سنبحث في هذه الدورة كيفية إدارة الموردين من مختلف الشركات والمؤسسات التي تبعد آلاف الكيلومترات عن مصنعك ، وفي الوقت نفسه توفير التكاليف وليس فقط مبلغًا بسيطًا من المال ، وسنرى كيف أن إدارة المشتريات تتناسب مع الوظيفة الكلية لعمليات سلسلة التوريد ، وستغطي الدورة أيضًا كيفية إدارة قسم المشتريات بشكل صحيح لتحقيق جميع مؤشرات الأداء الرئيسية الخاصة به.

المنهجية

تستخدم هذه الدورة مزيجًا من أدوات التعليم التفاعلي مثل مناقشات الطاولة المستديرة وتمارين لعب الأدوار ودراسات الحالات والتمارين الفردية والجماعية.

أهداف الدورة :

سيتمكن المشاركون في نهاية الدورة من :

تحديد الدور الاستراتيجي لقسم المشتريات

القيام بتقدير دقيق للموردين

وضع استراتيجيات تفاوض فعالة مع جميع الموردين

تحديد أهمية تحليل القيمة الشرائية

تقدير أداء قسم المشتريات باستخدام مؤشرات الأداء الرئيسية المناسبة (KPIs)

تحسين كفاءة قسم المشتريات

الفئات المستهدفة

الأفراد العاملون بوظيفة مسؤول مشتريات أول ومشرف مشتريات ومدراء المشتريات والمدراء الآخرين الذين يحتاجون إلى فهم إدارة المشتريات.

الوظيفة الاستراتيجية لقسم المشتريات

حلقة الوصل بين وظيفة قسم المشتريات مع استراتيجية المؤسسة

وضع رسالة قسم المشتريات

طابقة رسالة قسم المشتريات مع رسالة المؤسسة

كتابة أهداف قسم المشتريات

موازنة الجودة والخدمة والسعر

أمور يجب على قسم المشتريات أن يسعى إليها

مدير المشتريات التقليدي

مدير المشتريات الاستراتيجي

تقييم الموردين والتفاوض الشرائي

التفاوض الشرائي مع الموردين

السلطة في التفاوض

الخطيط للتفاوض

نقاط القوة الثلاثة عشرة في التفاوض

الوصول إلى الاتفاقيات المناسبة مع الموردين

العوامل المستخدمة لتقدير الأداء الكلي للموردين

طرق تعزيز العلاقات مع المورد الجيد

الموردون كشركاء جيدين

اختيار الموردين المناسبين

تحليل القيمة

الأسئلة الاستراتيجية الرئيسية الستة عشر

تطبيق الأسئلة الاستراتيجية الستة عشر

كيف يمكن لهذه الأسئلة الستة عشر تقليل التكلفة الإجمالية

تحسين إنتاجية قسم المشتريات

كيف يمكن لمدير المشتريات إضافة قيمة

مدير المشتريات في القرن الحادي والعشرين

من إدارة الأوراق إلى التفكير الاستراتيجي

إدارة وتقدير أداء القسم

المركبة مقابل اللامركبة

أسباب تدعو إلى تقييم أداء القسم

إدارة المشترين الآخرين

الإدارة بالأهداف

التطوير المستمر للمشترين

مؤشرات الأداء الرئيسية لقسم المشتريات (KPIs)

اختيار مؤشرات الأداء الرئيسية المناسبة لقسم المشتريات

العدد الصحيح لمؤشرات الأداء الرئيسية لقسم

تحسين كفاءة قسم المشتريات

تقييم الخدمة للمستخدمين النهائيين

إجراء الاستطلاعات المناسبة

التواصل بشكل أفضل مع المستخدمين النهائيين

السلوك الأخلاقي عند التعامل مع الموردين

السلوك الأخلاقي عند التعامل مع المستخدمين النهائيين

السلوك الأخلاقي للموظفين داخل القسم

سياسات وإجراءات قسم المشتريات

تدريب الموظفين