

إدارة المشتريات وأساليب تقليل التكلفة

لمحة عامة

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

المنهجية

تستخدم هذه الدورة مزيجاً من أدوات التعليم التفاعلية 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 بتقييم دقيق للموردين
وضع استراتيجيات تفاوض فعالة مع جميع الموردين
تحديد أهمية تحليل القيمة الشرائية
تقييم 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.



معهد المورد للتدريب

AL MAWRED TRAINING INSTITUTE

الكفاءات المستهدفة

الإدارة الاستراتيجية للمشتريات

تحليل قيمة السلعة

إدارة القسم

التفاوض

أخلاقيات الشراء

تقييم الموردين

الوظيفة الاستراتيجية لقسم المشتريات

حلقة الوصل بين وظيفة قسم المشتريات مع استراتيجية المؤسسة

وضع رسالة قسم المشتريات

مطابقة رسالة قسم المشتريات مع رسالة المؤسسة

كتابة أهداف قسم المشتريات

موازنة الجودة والخدمة والسعر

أمر يجب على قسم المشتريات أن يسعى إليها

مدير المشتريات التقليدي

مدير المشتريات الاستراتيجي

تقييم الموردين والتفاوض الشرائي

التفاوض الشرائي مع الموردين

السلطة في التفاوض

التخطيط للتفاوض

نقاط القوة الثلاثة عشرة في التفاوض

الوصول إلى الاتفاقيات المناسبة مع الموردين

العوامل المستخدمة لتقييم الأداء الكلي للموردين

طرق تعزيز العلاقات مع المورد الجيد

الموردون كشركاء جيدين

اختيار الموردين المناسبين

تحليل القيمة

الأسئلة الاستراتيجية الرئيسية الستة عشر



معهد المورد للتدريب

AL MAWRED TRAINING INSTITUTE

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 وتقييم أداء القسم

المركزية مقابل اللامركزية
أسباب تدعو إلى تقييم أداء القسم
إدارة المشتريين الآخرين
الإدارة بالأهداف
التطوير المستمر للمشتريين
مؤشرات الأداء الرئيسية لقسم المشتريات (KPIs)
اختيار مؤشرات الأداء الرئيسية المناسبة لقسم المشتريات
العدد الصحيح لمؤشرات الأداء الرئيسية للقسم

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