

## المشتري الناجح

### لمحة عامة

ما الذي يجعل المشتري ناجحاً في هذا العصر؟ سنناقش في هذه الدورة كل الأدوات والتقنيات اللازمة لتصبح مشترياً ناجحاً ، ستغطي هذه الدورة أيضاً المبادئ الأساسية لعملية الشراء وكيفية بناء أساس قوي لوظيفة الشراء ، وسيتم مناقشة الشراء الفعال للسلع والخدمات بالتفصيل بالإضافة إلى أحدث ممارسات الشراء ، سنتطرق أيضاً إلى تفاصيل دورة الشراء حتى يصل المنتج النهائي إلى السوق في أسرع وقت ممكن.

### المنهجية

تستخدم هذه الدورة مزيجاً من تقنيات التدريب التفاعلية مثل المناقشات الجماعية وعرض مقاطع فيديو وتمارين الفرق ودراسات الحالة والاستبيانات.

### أهداف الدورة

سيتمكن المشاركون في نهاية الدورة من :  
تطبيق الأسس والمبادئ الحديثة لوظيفة الشراء  
تطبيق أفضل الممارسات في استراتيجيات وآليات الشراء  
استخدام كل المهارات المطلوبة للمشتري الفعال  
تحسين كفاءة شراء البضائع والخدمات  
اختيار الموردين بطريقة أفضل  
تحديد متطلبات النقل والتغليف  
تقليل مهلة التسليم لتعجيل عملية الشراء.

### الفئات المستهدفة

الموظفون العاملون في قسم المشتريات والمشترون والموظفون العاملون في الأقسام الأخرى الذين يحتاجون إلى فهم وظيفة المشتريات.



**معهد المورد للتدريب**

AL MAWRED TRAINING INSTITUTE

**الكفاءات المستهدفة**

طرق الشراء

التواصل مع الموردين

كتابة طلبات الشراء

الخدمات اللوجستية

مصادر المواد

التفاوض.

**مقدمة عن الشراء**

تعريف الشراء

خطوات الشراء

دور وظيفة المشتريات

المركزية واللامركزية في الشراء

**أدوار ومسؤوليات المشتري**

الواجبات المحددة للمشتري

الوصف الوظيفي الصحيح للمشتري

مهارات وخصائص المشتري الناجح

المشتري المعامل مقابل المشتري الاستباقي

تحديد الصلاحيات

القيمة المضافة للمشتري

**استراتيجيات وأساليب الشراء**

طليات الشراء التقليدية / الطليات الشاملة

الشراء الآجل

الاستعانة بالمصادر الخارجية / الشراء بلا تخزين

الاستئجار

الشراء الإلكتروني / تطور استراتيجيات الشراء

## عملية الشراء

طلب المعلومات وقائمة أسعار والعرض

طلب الشراء

طلبية الشراء

التكلفة الكلية للتملك

الاستعانة بالمصادر المحلية مقابل المصادر العالمية

اختيار المورد

المشاكل مع الموردين

دورة الشراء الإجمالية

## تحسين دورة التواصل

التواصل بشكل أفضل مع الموردين

التواصل بشكل أفضل مع المستخدمين

التواصل بشكل أفضل داخل قسم الشراء

تقنيات التحدث

تقنيات الاستماع الفعال

السلوك غير اللفظي

تقليل سوء الفهم خلال دورة الشراء

## الشراكة والتفاوض

الشراكة مع المورد

متطلبات الشراكة

بناء علاقات جيدة مع الموردين

التفاوض مع الموردين

خصائص المفاوضين

مبادئ التفاوض

استراتيجيات التفاوض