

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

الفئات المستهدفة

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

محاوور الءورة

- طرق الشراء
- التواصل مع المورءن
- كتابة طلبات الشراء
- الءءماء اللوءسءية
- مصادر المواء
- التفاوض

مقءمة عن الشراء

- تعريف الشراء
- خطوات الشراء
- ءور وظيفة المشءرءاء
- المركزية واللامركزية فء الشراء

أءوار ومسؤولءاء المشءرءاء

- الواءباء المءءءة للمشءرءاء
- الوصف الوظيفء الصءءء للمشءرءاء
- مهاراء وءصاءء المشءرءاء الناءء
- المشءرءاء المماطل مقابل المشءرءاء الاسءباقء
- ءءءء الصلاءاء
- القءمة المضافة للمشءرءاء

اسءراءءءءاء وأسالءب الشراء

- طلبءاء الشراءءءقلءءءة / الطلبءاء الشاملة
- الشراء الآءل
- الاسءعانة بالمصادر الءارءءة
- الشراء بلا ءءزن
- الاسءءءءار
- الشراء الالءءرونء
- ءطور اسءراءءءءاء الشراء

عملءة الشراء

- طلب المءلومااء وقائمة أسعار والعرض
- طلب الشراء
- طلبءة الشراء
- ءءءءة الكءة للءملك
- الاسءعانة بالمصادر المءلءة مقابل المصادر العالمة
- اءءءار المورء

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 المفاوضات
- مبادئ التفاوض
- استراتيجيات التفاوض

