

# أكاد

معهد  
تدريب  
الاعمال

برامج تدريب أعمال احترافية بمعايير دولية



المشتريات والمخازن

## إدارة علاقات الموردين في المشتريات

# محتوى الدورة

## مقدمة الدورة

هذه الدورة، ستغطي العناصر الرئيسية لإدارة علاقات الموردين وكيف يمكن دمجها في الإدارة الناجحة للمشتريات، يتضمن ذلك فهم كيفية تحديد علاقات الموردين الصحيحة لسلكك ومتطلباتك الإستراتيجية، وفوائد الانتقال من الابتكار التكتيكي إلى الشراكة. والتعمق أيضًا في استخدام العقود القانونية، بما في ذلك مصطلحات التجارة الدولية، والمتطلبات القانونية الأخرى وكيف يمكن استخدامها لحماية القيمة ومنع المخاطر.

أحد المكونات الرئيسية للإدارة الناجحة للموردين هي القدرة على قياس وإدارة أداء الموردين بشكل فعال. سوف نستكشف استخدام مؤشرات الأداء الرئيسية (KPIs) لتتبع أداء الموردين وتحديد مجالات التحسين.

## منهجية الدورة

## أهداف الدورة

- فهم أهمية العلاقات الاستراتيجية: توضيح دور الموردين في تحقيق النجاح والتنافسية
- تعلم أساسيات التفاوض: تطوير مهارات التفاوض مع الموردين للحصول على أفضل الشروط والأسعار
- إدارة العقود: فهم أفضل الممارسات في تقدير العقود وتنفيذها ومراقبتها لضمان الامتثال المتبادل
- تقييم أداء الموردين: استخدام أدوات ومعايير قياسية لتقييم الموردين وضمان جودة الخدمة
- تطوير الشراكات: تعزيز العلاقات مع الموردين لتحقيق التعاون والابتكار المشترك
- إدارة المخاطر: تقييم المخاطر المرتبطة بالعلاقات مع الموردين وتطوير استراتيجيات للتعامل معها

## الفئة المستهدفة

في دورتنا حول إدارة العلاقات مع الموردين وتقييم الأداء، نتبع منهجية تدريبية مبتكرة تركز على التعلم النشط والتطبيق العملي. نبدأ بتقديم النظرية باستخدام وسائل تعليمية حديثة، ثم نغمر المشاركين في تمارين وحالات دراسية تحاكي التحديات الواقعية التي قد يواجهونها في المفاهيم  
سياق العمل. بالإضافة إلى ذلك، نستخدم التقنيات التفاعلية مثل المناقشات المجموعية والألعاب التعليمية لتعزيز التفاعل وتبادل الخبرات. وأخيرًا،

نضمن أن يحصل كل مشارك على فرصة للتعبير عن آرائه وحل المشكلات بطريقة تعاونية، مما يؤدي إلى تعميق الفهم وتقوية مهارات التطبيق في العالم الحقيقي.

# محاورة الدورة

## تفاصيل محاور الدورة

عرض تفصيلي لمحاور الدورة لبرنامج إدارة علاقات الموردين في المشتريات.

## المحتوى التدريبي

### محاور الدورة

فهم أهمية الموردين في سلسلة القيمة

الفوائد المتبادلة من الشراكات الاستراتيجية

مبادئ اختيار الموردين

تقييم الجاذبية والمخاطر

أسس بناء الثقة والتعاون

فنون التفاوض مع الموردين:

# مواعيد الدورة

## المواعيد المتاحة

تم إنشاء هذه المواعيد والأسعار مباشرة من صفحة تفاصيل دورة إدارة علاقات الموردين في المشتريات.

التاريخ	المكان	الرسوم
من ٦ يوليو ولغاية ٠١ يوليو ٢٠٢٢	برشلونة، اسبانيا	\$4,850
من ٣ اغسطس ولغاية ٧ اغسطس ٢٠٢٢	الدوحة، قطر	\$3,200
من ١٣ اغسطس ولغاية ٤ سبتمبر ٢٠٢٢	لندن، المملكة المتحدة	\$4,850
من ٨٢ سبتمبر ولغاية ٢ اكتوبر ٢٠٢٢	اسطنبول، تركيا	\$3,850
من ٦٢ اكتوبر ولغاية ٠٣ اكتوبر ٢٠٢٢	القاهرة، مصر	\$2,200
من ٣٢ نوفمبر ولغاية ٧٢ نوفمبر ٢٠٢٢	كوالالمبور، ماليزيا	\$3,250
من ١٢ ديسمبر ولغاية ٥٢ ديسمبر ٢٠٢٢	ميونيخ، ألمانيا	\$4,250
من ٦ يوليو ولغاية ٠١ يوليو ٢٠٢٢	Online / Live	\$1,250