



British Training

التفاوض الفعال واعداد العقود في الشراء والتوريد

1 - 5 يوليو 2018

اسطنبول

فندق راديسون بلو - شيشلي





التفاوض الفعال واعداد العقود في الشراء والتوريد

رمز الدورة: R505 تاريخ الإنعقاد: 1 - 5 يوليو 2018 دولة الإنعقاد: اسطنبول - فندق راديسون بلو - شيشلي التكلفة: USD 3000

تعريف المشاركين بأحدث المفاهيم للتخطيط الاستراتيجي للشراء ، وتنمية مهاراتهم في عمليات الشراء المحلي والدولي ، واكتسابهم مهارات التفاوض الفعال ، وتنمية قدراتهم على اختيار اسلوب الشراء المناسب ، وكيفية اتهام المراسلات التجارية والتعاقد ، وكيفية اختيار الموردين الكفونين .

المحاور العلمية

مفهوم ادارة الشراء

- مفهوم التخطيط الشراء الاستراتيجي واهميته والخطوات المطلوبة .
- المشكلات التي تواجه عملية الشراء ودور ادارة المشتريات في توصيف الجودة .
- انواع عقود الشراء وكيفية الاختيار بينها .
- تحديد موقع المواد المشتراة في سلم الاهمية " Supply-Positioning " .
- المشاكل العلمية والعملية لعملية الشراء و تحليلBareto للمواد المشتراة .
- لائحة المشتريات الداخلية والخارجية اهميتها - اقسامها الرئيسية - تبسيطها - مشكلاتها .

طرق الشراء المحلية والدولية

- طرق الشراء الرئيسية زناقشة جدوى كل منها :
- المناقصة المحدودة - المناقصة العامة - الممارسة - الامر المباشر- المفاوضات .
- اساليب وسياسة الشراء : الجودة - الكمية - الوقت - السعر .
- مشكلات العروض المحلية والاعطاءات الدولية في الاستيراد .اجراءات الشراء المحلي والخارجي والدورات المستندية وسجلات الموردين ومتابعة الطلبات ومراقبة الاعتمادات المستندية ومتابعة خطة المشتريات المحلية والخارجية .
- المصطلحات والمفاهيم المستخدمة في الشراء الدولي .
- اجراءات الشراء الدولي - التفاوض في مجال الشراء الدولي - طرق الدفع في الشراء الدولي .
- خدمات الشراء الدولي النقل - التأمين - التخليص الجمركي .
- التشريعات واللوائح المنظمة للشراء المحلي والدولي .

التعامل مع الموردين

- فن التعامل مع الموردين .
- كيفية تحليل تكاليف المورد للحصول على السعر المناسب .
- تقييم الموردين واساليب تنمية العلاقة معهم .
- كيف يمكن للمشتري ان يؤثر على المورد ليبلبي احتياجاتك .
- كيف تختار المورد المناسب ؟ وتأثير الاختيار على نجاح عملية الشراء .
- مهارات التفاوض مع الموردين وكيفية تنمية مورديك .
- مؤشرات ومعايير المورد الكفؤ .

اساليب واجراءات الشراء



- تخطيط المشتريات - تخطيط الاحتياجات من المواد MRP - دراسة وتحليل العطاءات .
- تحديد الكمية الاقتصادية للشراء باستخدام النموذج التقليدي .
- كيف تحدد الكمية الاقتصادية عندها يعرض المورد خصماً ؟
- كيف تحدد الكمية الاقتصادية في حال ارتفاع متوقع بالسعر ؟ وعدم ارتفاع متوقع بالسعر ؟
- كيف تحدد الكمية الاقتصادية في حال ثبات الطلب ؟ وفي حالة الاصناف القابلة للتلف ؟
- معالجة طلبات الشراء العاجل : اساليب تقليل الشراء العاجل - اسباب الشراء العاجل - القضاء على الشراء العاجل

تخطيط وتنظيم اعمال ادارة المشتريات

- التنظيم الاداري وموقع المشتريات وتقسيماتها الادارية . مسنويات الوحدات التنظيمية المختلفة للمشتريات وعلاقتها بالاقسام الاخرى والجهات ذات العلاقة .
- المهارات السلوكية للعاملين في المشتريات .
- ادارة المخاطر لضمان توفير الاحتياجات .
- قياس مدى التقدم في اللداء .
- التبعية التنظيمية لادارة الشراء . تنظيم ادارة الشراء لخدمة الجودة الشاملة .
- معالجة الصراعات التي تنشأ بين ادارة الشراء والادارات الاخرى .