المقدمة:

تهدف دورة الشراء الفعال والمناقصات واختيار الموردين إلى بناء فهم شامل ومتكامل للدور الحيوي الذي تلعبه عمليات الشراء الفعالة، وإدارة المناقصات، واختيار الموردين المناسبين في تعزيز رضا العملاء وضمان استمرارية سلسلة توريد متكاملة وفعالة.

سيحصل المشاركون في هذه الدورة على رؤية معمقة حول أهمية الشراء الفعال، وكيفية تطبيق أفضل الممارسات في مجال الشراء، إضافة إلى التعرف على الاستراتيجيات المختلفة لإدارة عمليات الشراء واختيار الموردين بالشكل الأمثل.

تقدم الدورة مجموعة متكاملة من المهارات والمعارف التي تمكّن المهنيين من تطبيق إجراءات الشراء الفعال، وإدارة المناقصات باحترافية، واختيار الموردين بما يتناسب مع أهداف مؤسساتهم. تستهدف الدورة الأفراد والمهنيين الذين يسعون إلى اكتساب خبرات تطبيقية عملية تمكنهم من اتخاذ قرارات مدروسة في مجال الشراء والتوريد.

تركز هذه الدورة على تغطية كافة الجوانب المتعلقة بممارسات الشراء الأساسية وصولاً إلى استراتيجيات متقدمة في اختيار الموردين، مما يعزز من قدرات المشاركين ويعمق معرفتهم في إدارة عمليات الشراء بشكل شامل.

الفئات المستهدفة:

- المحترفون العاملون في مجال الشراء وإدارة المشتريات.
- الأفراد المشاركون في تحديد المواصفات الفنية وتقييم أداء الموردين.
- الموظفون المسؤولون عن إعداد وتحليل العروض المالية والفنية.
- الأشخاص الذين يتولون مهام إدارة العلاقات مع الموردين.
- العاملون في التفاوض مع الوكالات الخارجية وموردي الخدمات.
- المسؤولون عن إدارة العقود وعمليات الشراء داخل المؤسسات.
- الأفراد المهتمون بتحسين الكفاءة والفعالية في سلسلة التوريد.
- المختصون في الشراء الراغبون في تطوير مهاراتهم في مجال اختيار الموردين والمناقصات.
- الراغبون في تعميق معرفتهم بممارسات الشراء الحديثة والشفافة.
- المهتمون بتعلم كيفية تحقيق النزاهة والشفافية في كافة مراحل عملية الشراء.

الأهداف التدريبية:

عند الانتهاء من دورة الشراء الفعال والمناقصات واختيار الموردين، سيتمكن المشاركون من:

- تحديد وتحليل المخاطر المحتملة في عمليات الشراء وتطوير خطة عمل فعالة للحد منها.
- تحسين أداء الموردين من خلال وضع نظم تقييم منظمة وقياس الأداء بشكل دوري.
- تعزيز الفهم العام لسلسلة التوريد وكيفية إدارتها لتصبح أكثر مرونة واستجابة.
- تقوية العلاقات التشغيلية والتنسيق الداخلي بين مختلف أقسام المؤسسة.

- الالتزام التام بالعقود المبرمة بناءً على مؤشرات الأداء والمعايير المحددة.
- اكتساب مهارات عملية في التفاوض وإدارة العلاقات مع الموردين بفعالية.
- التعامل بثقة مع الموردين لتحقيق نتائج تفاوضية إيجابية تعود بالفائدة على المنظمة.
- استخدام أدوات قياس الأداء كمصدر رئيسي لتحسين أداء الموردين ورفع كفاءتهم.
- فهم المكونات الأساسية التي تشكل المناقصة الجيدة وكيفية تنظيمها بفعالية.

الكفاءات المستهدفة:

في نهاية الدورة، سيتمكن المشاركون من تحسين وإتقان المهارات التالية:

- التخطيط الاستراتيجي لعمليات الشراء.
- تنظيم وإدارة المناقصات بكفاءة.
- التفاوض بفعالية لتحقيق أفضل الصفقات.
- إدارة علاقات الموردين وبناء شراكات استراتيجية.
- قياس وتحليل الأداء لتحسين جودة الموردين.
- تطوير مهارات التواصل والتنسيق مع أصحاب المصلحة داخل المؤسسة وخارجها.

محتوى الدورة:

الوحدة الأولى: دور الشراء في الشركة

- دراسة التأثير المباشر لعمليات الشراء على نجاح المؤسسة.
- استكشاف أهداف العمل ضمن سياق عمليات الشراء والتوريد.
- مواجهة التحديات التي تنشأ عن التعامل كوسيط بين أصحاب المصلحة المختلفين.
- فهم كامل لعملية الشراء وسلسلة التوريد.
- وضع وظيفة الشراء في إطار استراتيجي داخل هيكل الشركة.
- صياغة الرؤية والرسالة والقيم الخاصة بقسم الشراء.
- تنظيم هيكل قسم الشراء بما يحقق أفضل أداء.
- تحديد المجالات التي تحتاج إلى تحسين في ممارسات الشراء.

الوحدة الثانية: تطوير استراتيجية الشراء

- التفاعل الفعال مع العملاء الداخليين لتلبية احتياجات المؤسسة.
- أهمية وضع اتفاقيات شراء فعالة وواضحة.
- المشاركة الفعالة في تحديد المتطلبات الأساسية للشراء.
- منهجيات اختيار الموردين وإدارة عملية التقييم والاختيار.
- معايير التأهيل المسبق للموردين وضمان توافقهم مع أهداف المؤسسة.
- دمج عمليات اختيار الموردين ضمن سلسلة التوريد بشكل متكامل.

- الاستفادة من الموقع السوقي للموردين لتلبية متطلبات المنظمة بشكل فعّال.
- التعرف على دور نظم إدارة الجودة، مثل ISO 9000، وتأثيرها في عمليات الشراء.

الوحدة الثالثة: اختيار المورد المناسب وتقييم الأداء

- تكييف قدرات الموردين لتلبية احتياجات ومتطلبات المؤسسة بدقة.
- تبني نهج التكلفة الكلية للشراء وأهمية اختيار الموردين بناءً عليها.
- تحليل التكاليف التفصيلية للمنتجات والخدمات.
- فهم وتحليل القيم المقدمة في عمليات الشراء.
- كشف التكاليف المخفية وتأثيرها على قرارات الشراء.
- تطبيق تقنيات تحليل تكاليف دورة الحياة للمنتجات والخدمات.
- استخدام مؤشرات الأسعار والأداء لاتخاذ قرارات شراء مدروسة.
- تنظيم عملية تقييم أداء الموردين وضمان التزامهم بالمعايير.

الوحدة الرابعة: المناقصات وتحليل العروض

- فهم متطلبات عملية المناقصات وتنظيمها وفقاً للاحتياجات المحددة.
- التمييز بين أنواع المناقصات المختلفة وأساليب تنفيذها.
- استعراض دور التجارة الإلكترونية والمزادات الإلكترونية في عمليات الشراء.
- تقييم العروض المقدمة بموضوعية لاختيار الأنسب منها.
- التعامل مع شروط وأحكام العقود بما يحمي مصالح المؤسسة.
- تطبيق بنود العقود القياسية لضمان الوضوح والامتثال القانوني.
- اختيار طرق الدفع المناسبة بما يتوافق مع التدفقات النقدية للمؤسسة.
- تسريع إجراءات الاتفاقيات والتعامل مع حالات عدم التزام المقاولين.
- إجراءات التعامل مع حالات الفشل في التسليم والقضايا القانونية المحتملة.

الوحدة الخامسة: التفاوض على العقد وإعداد خطة عمل لتحسين الشراء

- تحديد نطاق التفاوض وتقنيات إدارة علاقات الموردين أثناء التفاوض.
- التعرف على العقبات التي قد تواجه التفاوض الفعال وطرق تجاوزها.
- فهم واختيار أساليب التفاوض المناسبة لمختلف الحالات.
- استخدام الأدوات الفعالة طوال مراحل التفاوض المختلفة.
- التنقل بين مراحل التفاوض المختلفة لتحقيق نتائج إيجابية.
- تحديد الممارسات الصحيحة والخاطئة أثناء التفاوض لضمان نجاحه.
- التركيز على الأداء العالمي وتحسينه في دورات تدريب الشراء.
- تقييم الفجوات في الأداء وتطوير خطط عمل لتحسين عمليات الشراء داخل المؤسسة.