

معهد الخليج



الحائز على جائزة أفضل معهد تدريبي في الخليج

الإدارة المتقدمة للمشتريات والتموين سلسلة التوريد وعقودها

اهداف البرنامج:

- دراسة عقود التوريد وكيفية إدارة عمليات العقود وكيفية إبرامها
- مهارات الشراء الحديثة وتعريفه بأهمية وظيفة الشراء للمنظمة
- الإلمام بالأسس القانونية لاختيار مصادر الشراء والتوريد ومهاراته بالإضافة لكيفية الحصول على معلومات عن الموردين المحتملين
- مهارات تحديد الكمية الإقتصادية للشراء والسعر الملائم للشراء
- مهارات وأساليب إدارة المناقصات وتنفيذها عن طريق اتباع خطوات محددة وبشكل متميز يمكن الإدارات من اختيار المتعاقد الأنسب في عقود التوريد.
- إكتساب المشاركين مهارات اعداد المناقصات والعطاءات والمواصفات
- الإلمام بقواعد تقييم العطاءات وتحليل العروض المقدمة لترسية المناقصة
- إكتساب أفضل الممارسات العملية في إدارة المشتريات والعقود
- التعرف على أسس التخطيط والتقييم للمشتريات وأساليب الشراء وكيفية الشراء ومفاوضات الشراء.
- التعرف على المشاكل التي تواجهها إدارة المشتريات.

مخرجات البرنامج:

سيتمكن المشاركون في نهاية الدورة من:

- تحديد الدور الاستراتيجي لقسم المشتريات
- القيام بتقييم دقيق للموردين
- وضع استراتيجيات تفاوض فعالة مع جميع الموردين
- تحديد أهمية تحليل القيمة الشرائية



- تقييم أداء قسم المشتريات باستخدام مؤشرات الأداء الرئيسية المناسبة (KPIs)
- تحسين كفاءة قسم المشتريات
- تنمية مهارات المشاركين علي التحليل الفعال للقيمة بهدف تحقيق الوفورات المرجوه طبقاً لمعيار الكفاءة
- تدريب المشاركين علي مهارات إعداد وتقييم العطاءات والبت فيها

الفئات المستهدفة:

- تستهدف هذه الدورة التدريبية مدراء وموظفي أقسام المشتريات والعقود والتوريد والامداد وجميع الموظفين المسؤولين عن إدارة عمليات سلاسل الشراء والتوريد ومشرف مشتريات والذين يحتاجون إلى فهم إدارة المشتريات.

محتوى البرنامج:

الإدارة المتقدمة للمشتريات:

- المفهوم العالمي الجديد وتأثيره على نشاط الشراء.
- وظيفة الشراء وأبعادها الإقتصادية
- طرق الشراء المختلفة.
- الجودة المناسبة والمعايير الدولية ودور إدارة المشتريات في تحديد مستوياتها.
- نتخذ قرار الشراء؟ وكيف نختار مصادر التوريد؟ وكيف نتفاوض معهم ونفاضل بينهم؟.
- الشراء ومدى توافقها مع توجهات نظم الجودة والمعايير الدولية.
- سياسات الشراء المركزية واللامركزية.

ممارسة أعمال الشراء (سياسات الشراء) وفقا للمعايير الدولية:

- كيفية ربط أعمال الشراء والعقود والتوريد وتنفيذ الأعمال بالمخططات الإستراتيجية والتكتيكية والتشغيلية للمنظمة .



- كيفية الوصول إلى الحدود المعيارية الدولية للمخزون من خلال تطبيقات ذات كفاءة وفاعلية
- لسياسات الشراء الدولي والمحلي .
- ممارسة عمليات الشراء طبقا لأسس الرصيد المخزوني ومعدلات الإستهلاك .
- المحظورات القانونية المنهي عنها عند ممارسة عمليات الشراء وتدير الإحتياجات.

اللوجستيات وسلسلة التوريد:

- تعريفات اللوجستيات وإدارة سلسلة التوريد
- فهم ديناميكيات سلسلة التوريد
- اللوجستيات الدولية والعالمية
- مراحل سلسلة التوريد
- مفهوم الإدارة والأنشطة اللوجستية
- علاقات اللوجستيات بأنشطة الإنتاج والتسويق
- الدور الاستراتيجي للوجستيات.

تطوير عمليات الشراء وتنفيذها:

- تطوير عمليات الشراء:
- رسم خرائط لعمليات الشراء
- تحديد العمليات الاستراتيجية والتشغيلية
- إرشادات الشراء والضوابط الداخلية
- دمج المبادئ الأخلاقية
- تنفيذ عمليات الشراء:
- تطبيق معايير تقييم العطاءات
- العمل مع أصحاب المصلحة في مجال المشتريات
- تنفيذ عملية إدارة العقود
- استخدام مصفوفة قرار الشراء (حسب القيمة وقناة الطلب)
- توظيف أدوات الشراء والقوالب
- تطبيق التكلفة الإجمالية

منهجية المصادر الاستراتيجية:

- تقييم مخاطر السوق
- تحليل الأثر المالي
- رسم خرائط تخطيط الموردين (حسب الموقع والقيمة والحجم والتحالف الاستراتيجي)



- صياغة خطة تنوع الموردين
- تحليل الموردين والاستراتيجيات الشرائية
- إدارة نظم المعلومات الشرائي (PMS):
- طبيعة وبناء نظم المعلومات الشرائية
- متطلبات وفوائد نظم المعلومات الشرائية
- طرق تطبيق نظم المعلومات الشرائية
- الوحدة الرابعة: التخطيط الاستراتيجي لعمليات الشراء:
- إجراءات تخطيط عمليات الشراء (طبيعة وأهمية تخطيط الشراء، دور الشراء في التخطيط العام للشركة وتطوير وتنفيذ خطط الشراء)
- استراتيجيات المشتريات (مصادر الاستراتيجية، استراتيجيات توقيت الشراء المناسب، استراتيجيات الشراء بالسعر المناسب، استراتيجيات الشراء بالكمية المناسبة، الشراء ودورة حياة المنتج، استراتيجيات الكلفة والمخاطر)

تكامل الموردين وإدارته:

- تأهيل المورد مسبقا
- تصنيف الموردين وترتيبهم
- تحديد المخاطر والتخفيف منها
- الشراكة مع الموردين
- بناء علاقات جيدة مع الموردين

إدارة الأداء والتحسين المستمر:

- قياس أداء المورد وتقييمه
- إدارة الجودة للمصادر الاستراتيجية
- السعي لتحقيق التميز العالمي في إدارة الإمدادات
- استمرار تحسين أوامر شراء
- مبادرات خفض التكاليف
- وضع مؤشرات الأداء الرئيسية للمشتريات
- تخطيط الإجراءات للتنفيذ



اقتصاديات النقل:

- دور النقل في اللوجستيات
- قرارات الإدارة الرئيسية
- أنواع الأنماط أو النظام المتعدد الوسائط
- الشروط التجارية الدولية في النقل والخصوم
- الوثائق في النقل
- نقل المواد الخطرة

إدارة المخزون والمخازن:

- أسباب التخزين وأنواعه
- وظائف التخزين وموقع المخزن ومركزية ولا مركزية المخازن
- التصنيف والترميز في المخازن وعمليات الاستلام والفحص والصرف
- نظم تخطيط ومراقبة المخزون
- قياس كفاءة الاستثمار في التخزين ومشكلة تكديس المخزون وأساليب علاجه
- المخزون الافتراضي والصفري والاستجابة الفورية

تحضير العقود:

- وضع استراتيجية للتعاقد
- أساليب التعاقد
- كتابة نطاق العمل
- ورقة تحليل القرار
- أساسيات صياغة نطاق العمل
- تأثيرات ضعف نطاق العمل

إجراءات تقديم العطاءات:

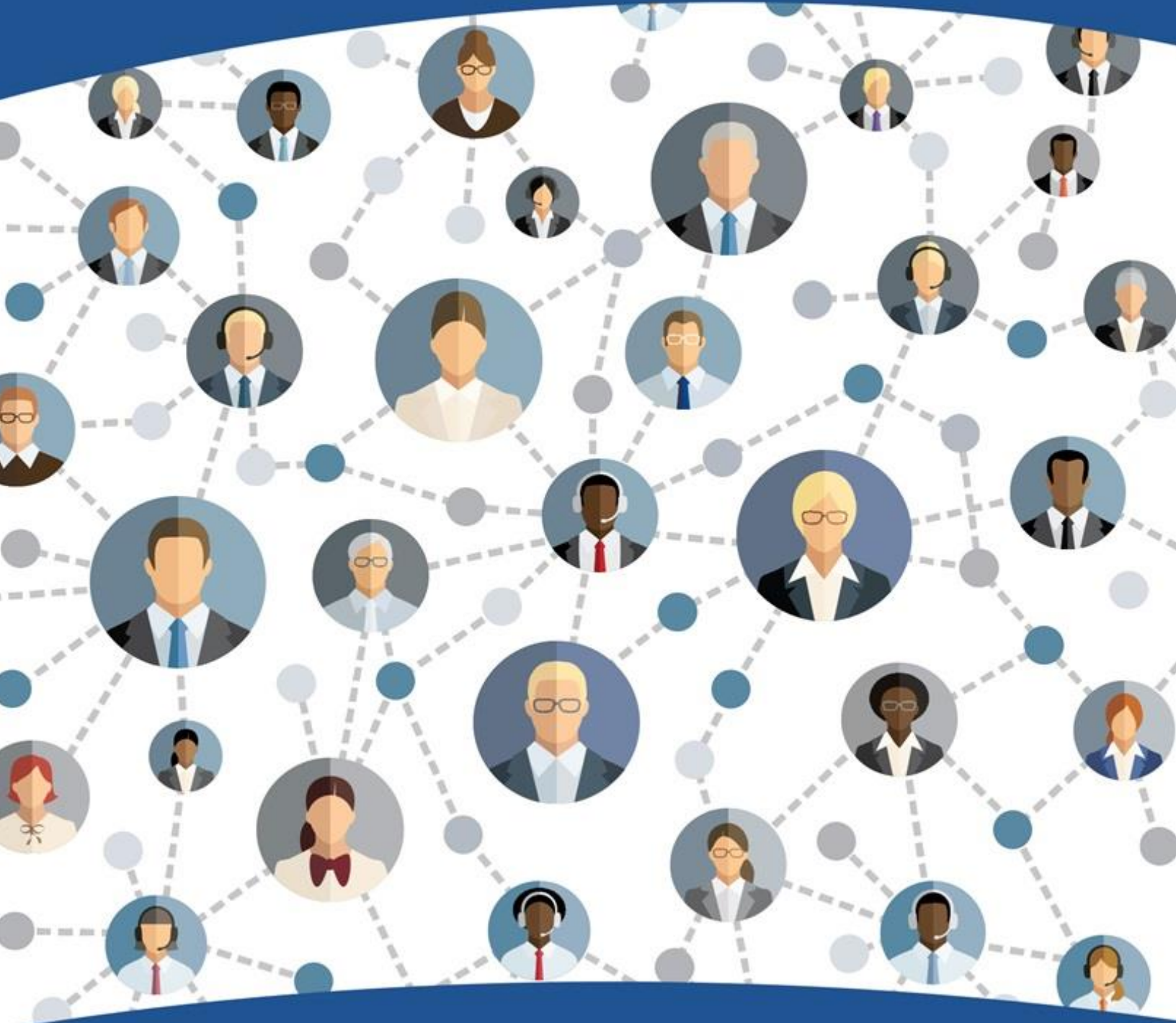
- دعوة مقدمي العروض المحتملين
- اجتماع توضيح العطاء
- أساليب وطرق تقديم العطاءات وتقييمها
- أعمال الترسية (الإحالة) على الموردين
- القواعد المنظمة للعطاءات (الجوانب القانونية)
- استلام العطاءات وفتحها
- تقرير التوصيات



تقييم العطاءات ومنح العقود:

- عملية التقييم
- التقييم الأولي للعطاءات
- التقييم المفصل للعطاءات
- التقييم التجاري
- القيمة مقابل المال
- تكلفه كافة حياة المشروع
- العطاء الاقتصادي الأكثر افادة
- التقييم الفني للعرض
- بروتوكول التقييم بواسطة تسجيل النقاط

معهد الخليج



الحائز على جائزة أفضل معهد تدريبي في الخليج