

معهد الخليج



الحائز على جائزة أفضل معهد تدريبي في الخليج



مدير المشتريات المعتمد Certified Purchase Manager

مقدمة:

- دورة مدير المشتريات المعتمد تقدم دراسة متعمقة وعملية عن وظيفة المشتريات وأهميتها في سير العمليات وإدارة سلسلة التوريد. وتركز هذه الشهادة على تقديم الخطوط العريضة للمسؤوليات كمدير مشتريات للسيطرة على الإجراء العام لنقل المواد ووظيفة الشراء. و أيضا الدورة تضي المهارات اللازمة للحفاظ على الشراء الكافي وفي الوقت المناسب من المواد جنبا إلى جنب مع ضمان الكفاءة الاقتصادية ونوعية السلع والخدمات المشتراة.

المستفيدين من هذه الدورة:

- دورة مدير المشتريات المعتمد تفيد المديرين والمشرفين والعاملين في إدارة المشتريات والمسؤولين عن القيام بأنشطة إدارة المشتريات والأعمال اللوجستية.

أهداف الدورة:

سيتمكن المشاركون في نهاية الدورة من:

- تعريف الدور المؤسسي الهام لقسم المشتريات
- استخدام تقنيات التفاوض المناسبة مع الموردين
- تقييم الأداء الشامل لقسم إدارة المشتريات
- كيف تختار أفضل الموردين لعمليات المشتريات
- تطبيق أحدث التقنيات المبتكرة في إدارة المشتريات

لغة البرنامج:

- اللغة العربية هي اللغة الرئيسية للبرنامج, جميع المصطلحات الفنية باللغة الإنجليزية, وسوف تستخدم اللغتين في الشرح.



محتوى البرنامج التدريبي:

الجزء الأول: إدارة المواد

- يوضح مفهوم إدارة المواد
- يوضح الأهداف الرئيسية والثانوية من إدارة المواد
- يوضح مهام إدارة المواد مثل جدول تخطيط المواد ، ومراقبة المخزون، المشتريات، المخازن، إدارة المخازن... الخ
- يوضح الجوانب التشغيلية لإدارة المواد
- يصف الخطوات المتبعة في وظيفة إدارة المواد في المنظمة
- يوضح الحاجة ونطاق ومهام إدارة المواد المتكاملة
- يصف مزايا إدارة المواد المتكاملة

الجزء الثاني: تخطيط المواد

- يوضح الحاجة إلى التخطيط المادي.
- يوضح العوامل الداخلية والخارجية التي تؤثر على تخطيط المواد.
- يوضح أدوات تخطيط المواد مثل فاتورة المواد التكنولوجية والتحليل التكنولوجي للاستهلاك السابق.
- يوضح المبادئ والإجراءات المتبعة في تخطيط مواد.
- يوضح عملية المشاركة في تخطيط المواد.

الجزء الثالث: موازنة المواد

- يشرح المفاهيم والتقنيات الأساسية المشاركة في رسم ميزانية المواد.
- يوضح العوامل التي تحكم ميزانية المواد مثل معدل الاستهلاك، السابق ونمط الاستثمار... الخ.

الجزء الرابع: تصنيف، مواصفات، تدوين المواد



- يوضح عملية تصنيف المواد للإنقاص المتنوع.
- وضح عملية تصنيف المواد على أساس تحليل القيمة.
- يشرح المفاهيم الأساسية للتدوين.
- يوضح مزايا وعيوب التدوين
- يصف نظام التدوين مثل النظام التعسفي، والنظام الأبجدي، والنظام العددي، النظام العشري.
- يوضح عملية وضع علامات على المخازن وعملية للحفاظ على التخزين الابجدي.
- يفسر التصنيف حسب تدوين.
- ويوضح أهداف ونطاق المواصفات.
- يوضح مزايا ونطاق المواصفات.
- يوضح مستويات مختلفة من المعايير مثل المعايير الفرد أو الشركة أو الصناعة والوطنية و الدولية.
- يوضح مفهوم الانقاص المتنوع، الخطوات المتبعة في السيطرة المتنوعة والمناطق المختلفة للانقاص المتنوع.

الجزء الخامس: التعامل مع المواد

- ويوضح أهمية وأهداف التعامل مع المواد.
- ويوضح التكلفة عند التعامل مع المواد.
- يوضح الأساليب والممارسات المعنية في التعامل مع المواد.
- يشرح أساليب التعامل مع المواد.
- يوضح أنواع من المواد، ومراحل التعامل وطرق التفريغ، و عملية التحميل .
- يصف المعدات المختلفة للتعامل مع المواد وإجراءات اختيار المعدات.
- يشرح المفاهيم الأساسية للأحتواء، وأنواع الحاويات والمشكلات الأساسية.
- يشرح عملية التعامل مع الفائض والمواد البالية.
- يصف تقنيات تجميع المواد واستراتيجية التخلص منها.
- يشرح عملية للحد من الأضرار وخسائر الاختلاس.
- يشرح عملية تحليل تكلفة التعامل مع المواد التي تنطوي على فحص نسب للمواد التي يتم التعامل معها ، والعمالة المباشرة، التعامل مع الخسارة، و كفاءة دورة التصنيع الخ.

الجزء السادس: إدارة المخازن والمستودعات

- يوضح الوظائف المختلفة للمخازن وأهداف إدارة المخازن.
- يوضح العلاقة بين المخازن وغيرها من الإدارات.
- يشرح أنواع مختلفة من المتاجر (المركزية واللامركزية).
- يوضح وظائف مختلفة من المتاجر والعناصر اللازمة لتنظيم المخزن.
- يشرح أنواع مختلفة من تخطيط المخازن، وأنواع بناء المخازن، تصنيف وسائل لتخزين.
- يفسر الحاجة، والغرض وإجراءات التحقق الفعلي من المخزون.
- يوضح إجراءات تقييم القضايا الجوهرية.
- يوضح العوامل المختلفة التي تؤثر على نجاح حفظ المخزون مثل الوضع، والتخطيط، والإدارة، والتحقق... الخ.
- يوضح أهداف نظام إدارة المستودعات (WMS).
- يوضح المبادئ التي تنطوي عليها عملية التخزين مثل معايير التصميم والتعامل التكنولوجي وخطط التخزين.
- يصف استراتيجيات متكاملة للتخزين.
- يصف الخطوات المتبعة لتوزيع المخزون مثل اختيار الموقع، والآخذ في الاعتبار مزيج المنتجات، ونظام التعامل مع المواد... الخ.
- يصف عملية تصميم مخطط للمستودع تبعا لتدهور المنتج والحماية من الاختلاس.
- يوضح أهداف وأنواع التخزين التلقائي.

الجزء السابع : ادارة المخزون

- يشرح أنواع مختلفة من المخزون اعتمادا على نوع المواد، والعرض والطلب
- يشرح أنواع مختلفة من التكاليف المتعلقة بإدارة المخزون مثل تكلفة الطلب وتكلفة النقل وتكلفة العجز
- يوضح العوامل المختلفة التي تؤثر على تكاليف المخزون مثل خصائص السوق، وخصائص المبيعات... الخ
- يفسر أشكال مختلفة من نماذج إدارة المخزون المحددة : النموذج الكلاسيكي EQO، نموذج EOQ مع خصم الكمية، نموذج EOQ مع مخزون السلامة ومستوى الخدمة، ونموذج EOQ مع نظام تجديد



- يفسر أشكال مختلفة من نماذج إدارة المخزون الاحتمالية في تأثير الطلب والشكوك في الوقت الرئيسي
- يوضح تقنيات مختلفة لمراقبة المخزون مثل تحليل ABC, تحليل VED, تحليل GOLF, تصنيف HML, تصنيف SDE, تصنيف FSN... الخ
- يفسر قياس أداء ديناميكية الجرد من خلال اتباع نهج تحليل النسب

الجزء الثامن: نظام إدارة المشتريات

- يوضح الأهداف الأساسية للمشتريات
- مهام ومسؤوليات إدارة المشتريات من حيث دراسة السوق ومصادر التوريد
- يوضح الطرق المختلفة للشراء مثل عملية شراء تتم بدقة حسب الحاجة، وشراء لفترة محددة، وشراء سوقي، وشراء عقدي... الخ
- يوضح البنية الأساسية ونظام إدارة المشتريات
- يوضح عناصر نظام الإنتاج IT مثل القضاء على النفايات وتفاني العمال، إدارة الجودة الشاملة، المعالجة المتوازية، والتجارة الإلكترونية، وشراء جيت... الخ
- يوضح المتطلبات الأساسية لنظام الشراء IT

الجزء التاسع: إدارة الموردين

- يوضح نظام تقييم أداء الموردين.
- وضع معايير لتقييم أداء الباعة.
- يوضح المفهوم الأساسي الاجتماعي للتدقيق والأحكام الداخلية لقانون الشركات.
- يوضح تقييم مناخ وتوفير أداء شراء المنظمة... الخ.
- يوضح تقييم الأجسام الكمية من حيث تقليل التكلفة المادية، تعظيم خفض التكاليف، والانضمام إلى الميزانية التشغيلية... الخ.
- يوضح المبادئ التوجيهية للشراء من خلال المناقصة والتفاوض ولجنة المناقصات مثل التفاوض، وتأخر المناقصات، وتفضيل الأسعار، وتصاعد الاسعار... الخ.



- يوضح إجراءات المراجعة الشرائية ومراجعة طلبات الشراء على أساس تحليل القيمة الرشيدة ، تحليل الوقت، وطبيعة المناقصات، والشراء من خلال التفاوض... الخ

الجزء العاشر: نظام تحليل القيمة

- يوضح الهدف وتطبيق تحليل القيمة.
- يفسر الإجراءات ومراحل التحليل التي تنطوي علي مرحلة المعلومات، مرحلة المضاربة، مرحلة التحليل، مرحلة التخطيط أو بإجراءات موجزة و مرحلة التنفيذ.
- يوضح الأدوات المتقدمة المستخدمة في منحج تحليل القيمة

الجزء الحادي عشر: مهارات التفاوض

- يشرح أساسيات التفاوض مثل لماذا ومتى يحدث التفاوض
- يفسر الاستراتيجيات والخطوات المتبعة في التفاوض مثل تقييم البائعين، والعوامل المرتبطة بالعملاء، وعوامل المنافسة ، وسياسات الشركة ...الخ
- يوضح مختلف الأساليب والمبادئ التوجيهية التي يجب علي المفاوض أن تتبعها في وقت الشراء
- يشرح تقنيات التفاوض لعملية الشراء

الجزء الثاني عشر: ضبط الجودة

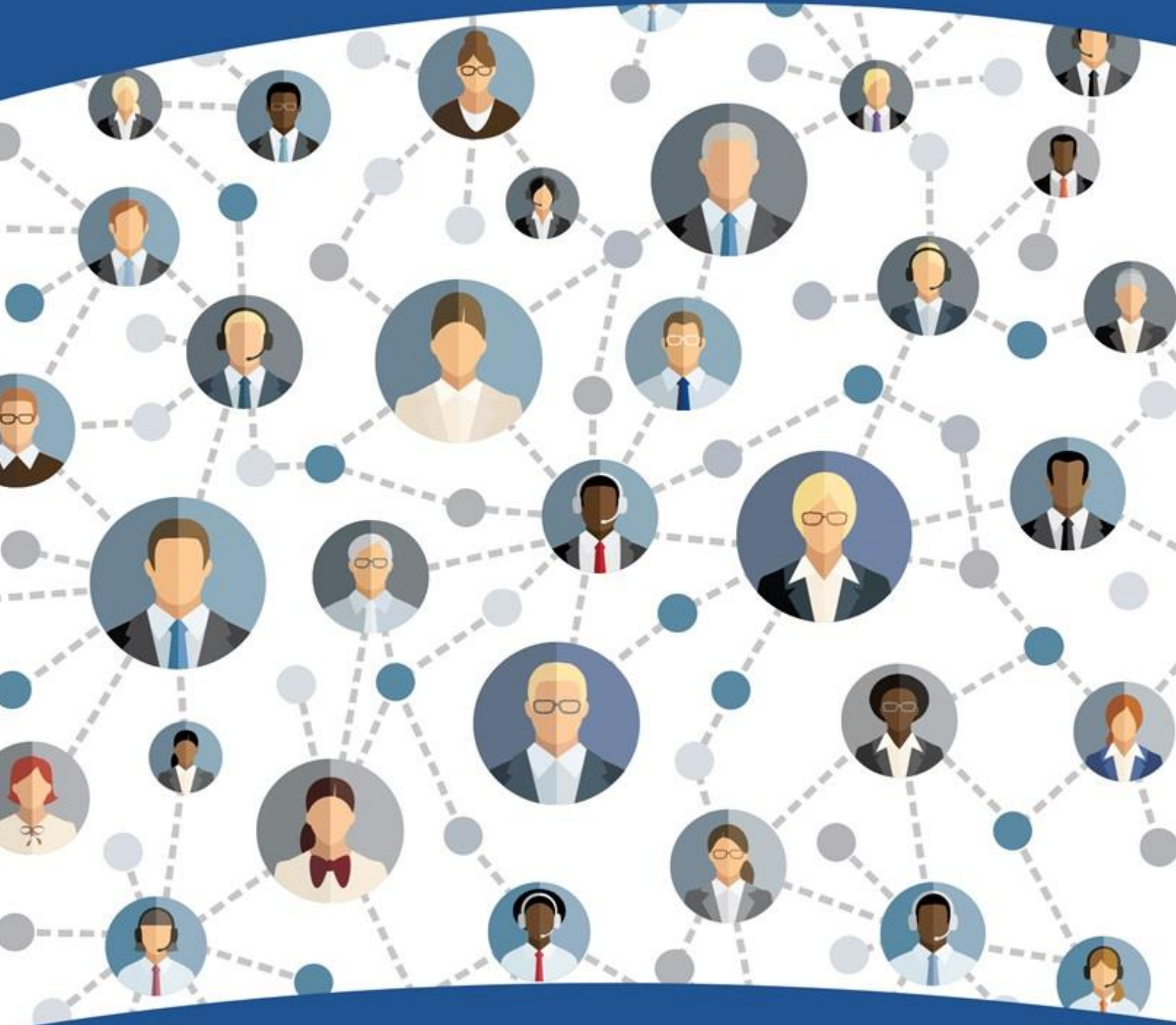
- يوضح مكونات وخصائص الجودة من حيث التصميم، والمواصفات، والمتاح، خدمة ما بعد البيع ...الخ
- يفسر أسباب وأنواع نوعية الخسائر من حيث الخسائر المادية وغير المادية
- يوضح أهداف ومهام مراقبة الجودة من حيث المواصفات، ومراقبة التصنيع ومراجعة التصميم واستعراض الجودة وتخطيط الجودة... الخ
- يشرح مفاهيم أخذ العينات ، خطط العينات ، الاستحسان وقبول تقنيات التحكم ... الخ
- يوضح إجراءات أخذ العينات المتعددة والمزدوجة



الجزء الثالث عشر: الإطار القانوني

- يحدد العقد ومتطلبات العقد الصحيح.
- يوضح أنواع مختلفة من العقود مثل الشفوية والخطية، والعقود الصريحة و الضمنية، الثنائية والعقود من طرف واحد... الخ.
- يفسر أسباب إنهاء عقود مثل الإنهاء من السلوك ، من خلال الاعفاء عنهم، من قبل استحالة الأداء، عن طريق الاتفاق المتبادل، من خلال التجديد... الخ.

معهد الخليج



الحائز على جائزة أفضل معهد تدريبي في الخليج