



المشتريات وتحسين التكلفة: استراتيجيات نجاح التعاقد والتفاوض - دورة تدريبية



AGILE LEADERS
Training Center

26 - 30 Jul 2027
لندن



المشتريات وتحسين التكلفة: استراتيجيات نجاح التعاقد والتفاوض - دورة تدريبية

المرجع: 56_37371 التاريخ: 26 - 30 Jul 2027 الموقع: لندن الرسوم: Euro 5700

نظرة عامة على الدورة التدريبية:

"المشتريات وتحسين التكلفة: استراتيجيات نجاح التعاقد والتفاوض - دورة تدريبية" هي دورة تدريبية مؤسسية شاملة تدمج تخطيط المشتريات الاستراتيجية، وخفض التكلفة القائم على البيانات، وممارسات التفاوض عالية التأثير المصممة خصيصاً للتعاقدات في القطاعين العام والخاص. من خلال أفضل ممارسات المشتريات وتقنيات المشتريات الموفرة للتكلفة، تؤهل الدورة المشاركين لتحقيق القيمة مقابل المال في المشتريات وتطوير علاقات قوية مع الموردين. مع تركيز قوي على تحليل الإنفاق في المشتريات، والتدريب على التفاوض على العقود، وتقييم أداء الموردين، تستفيد الدورة من السيناريوهات القائمة على الحالات وتحليلات المشتريات الواقعية لبناء استراتيجيات مشتريات فعالة. سينخرط الحضور في ورش عمل لمهارات المشتريات تتماشى مع نهج المشتريات التنبؤية وتحسين الأداء. من خلال إتقان التفاوض على العقود الفعال من حيث التكلفة وإدارة عقود المشتريات، سيعزز المشاركون تأثيرهم التنظيمي بشكل كبير.

الجمهور المستهدف:

- مديرو وموظفو المشتريات
- مديرو العقود والمستشارون القانونيون
- أخصائيو المصادر الاستراتيجية
- المحللون الماليون ومراقبو التكاليف
- مديرو سلاسل الإمداد ومديرو علاقات الموردين
- مسؤولو المشتريات في القطاع العام

الإدارات التنظيمية المستهدفة:

- إدارات المشتريات وسلاسل الإمداد
- قسم الشؤون القانونية والعقود
- وحدات المالية ومراقبة الميزانية
- التخطيط الاستراتيجي والخدمات المؤسسية
- فرق إدارة المخاطر والامتثال

الصناعات المستهدفة:

- الحكومة والإدارة العامة
- قطاعات النفط والغاز والطاقة
- الرعاية الصحية والمستحضرات الصيدلانية
- البناء والبنية التحتية
- تكنولوجيا المعلومات والاتصالات
- التصنيع والهندسة على نطاق واسع



مخرجات الدورة التدريبية:

بنهاية هذه الدورة، سيتمكن المشاركون من:

- تطبيق مبادئ دورة استراتيجية المشتريات المتقدمة لتبسيط المصادر.
- إجراء تحليل الإنفاق في المشتريات وتطبيق تحسين التكلفة في المشتريات.
- التعامل مع إدارة مخاطر المشتريات وتكتيكات التفاوض مع الموردين.
- تطبيق أساليب خفض تكلفة الموردين وممارسات المشتريات القائمة على البيانات.
- قيادة مشاريع دورة استراتيجية التعاقد بثقة وكفاءة.
- استخدام التفاوض في المشتريات لتعزيز قيمة العقد والامتثال.

منهجية التدريب:

تستخدم هذه الدورة منهجية تعلم مدمجة تجمع بين جلسات يقودها خبراء، وورش عمل جماعية تفاعلية، وتمارين محاكاة عملية. سينخرط المشاركون في ورش عمل لمهارات المشتريات لحل تحديات المصادر والتعاقد في الوقت الفعلي. صُممت الجلسات حول مهارات التفاوض التجاري، واستراتيجيات إدارة الموردين، وأدوات تحليل المشتريات. تستخدم كل وحدة أدوات لتسهيل نهج المشتريات التنبؤية والمصادر الاستراتيجية. يعد التعلم من النقران وملاحظات المدرب جزءاً لا يتجزأ من نهج التدريب لبناء قدرات المشتريات الداخلية.

أدوات الدورة التدريبية:

- نماذج تخطيط المشتريات الاستراتيجية
- قوائم مراجعة تقييم الموردين
- جداول بيانات نهج التكلفة
- نماذج وثائق طلبات العروض RFx وأدلة التفاوض على العقود
- أطر تقييم مخاطر المشتريات

أجندة الدورة التدريبية:

اليوم الأول: أساسيات المشتريات الاستراتيجية

- الموضوع 1: أطر استراتيجية المشتريات والمواءمة المؤسسية
- الموضوع 2: تقنيات تخطيط المشتريات المتقدمة للمصادر العالمية
- الموضوع 3: آليات ضبط التكلفة وأفضل ممارسات المشتريات
- الموضوع 4: تحليل الإنفاق لاتخاذ قرارات المشتريات
- الموضوع 5: تجزئة الموردين وتطوير استراتيجية الفئة
- الموضوع 6: المصادر الاستراتيجية وبناء القدرات
- تأهل ومراجعة: ترجمة تخطيط المشتريات إلى تأثير في التوفير

اليوم الثاني: التميز في التعاقد وتخفيف المخاطر

- الموضوع 1: نماذج التعاقد في القطاعين العام والخاص
- الموضوع 2: الاعتبارات القانونية وإدارة دورة حياة العقد
- الموضوع 3: صياغة عقود فعالة للمشاريع المعقدة
- الموضوع 4: مؤشرات الأداء الرئيسية لإدارة عقود المشتريات
- الموضوع 5: إدارة المخاطر من خلال تقنيات التعاقد الاستراتيجية
- الموضوع 6: امتثال الموردين وتكامل اتفاقيات مستوى الخدمة SLA
- تأهل ومراجعة: من تصميم العقد إلى أداء المورد



اليوم الثالث: إتقان التفاوض في المشتريات

- الموضوع 1: التدريب على التفاوض على العقود وإعداد أفضل بديل للاتفاق تفاوضي BATNA
- الموضوع 2: أطر التفاوض القائمة على المصالح والهكسب للطرفين
- الموضوع 3: تكتيكات التفاوض مع الموردين والاعتبارات الأخلاقية
- الموضوع 4: محاكاة: التفاوض متعدد الأطراف في المشتريات
- الموضوع 5: تقييم نجاح مفاوضات المشتريات
- الموضوع 6: التعامل مع المفاوضات الصعبة وحل النزاعات
- تأهل ومراجعة: تحليل نتائج التفاوض باستخدام مؤشرات الأداء الرئيسية

اليوم الرابع: المشتريات الرقمية والندوات التحليلية

- الموضوع 1: مقدمة لأنظمة المشتريات الإلكترونية والندوات الرقمية
- الموضوع 2: تحليلات المشتريات واستراتيجيات نهضة التكلفة
- الموضوع 3: استخدام البيانات لتوجيه قرارات المصادر وتوقعات الأسعار
- الموضوع 4: نهضة المشتريات التنبؤية لتحسين التكلفة
- الموضوع 5: دراسة حالة: التحول الرقمي في المصادر الاستراتيجية
- الموضوع 6: الذكاء الاصطناعي في عمليات المشتريات
- تأهل ومراجعة: استخدام التحليلات لتحول المشتريات

اليوم الخامس: المصادر الاستراتيجية والتحسين المستمر

- الموضوع 1: بناء برنامج لتحول المشتريات
- الموضوع 2: تحقيق القيمة مقابل المال في المشتريات عبر سلسلة الإمداد
- الموضوع 3: تطوير علاقات مستدامة مع الموردين وتقييمهم
- الموضوع 4: بناء قدرات المشتريات الداخلية والاعتداد
- الموضوع 5: أفضل الممارسات في تحسين أداء المشتريات
- الموضوع 6: إدارة التغيير وثقافة المشتريات
- تأهل ومراجعة: استدامة النتائج من خلال قيادة المشتريات الاستراتيجية

الرسالة الشائعة:

ما هي المؤهلات أو المتطلبات المسبقة المحددة المطلوبة للمشاركين قبل التسجيل في الدورة؟

صُممت هذه الدورة للمهنيين من المستوى المتوسط إلى الأعلى الذين يتحملون مسؤوليات في وظائف المشتريات أو التعاقدات أو سلسلة الإمداد. لا تتطلب شهادة رسمية، ولكن يوصى بالخبرة في الشراء أو إدارة الموردين.

كم مدة كل جلسة يومية، وهل هناك عدد إجمالي من الساعات المطلوبة للدورة بأكملها؟

تُصمم كل جلسة يومية لتستمر عادةً حوالي 4-5 ساعات، مع فترات راحة وأنشطة تفاعلية متضمنة. تمتد مدة الدورة الإجمالية على مدار خمسة أيام، أي ما يقرب من 20-25 ساعة من التدريب.



هل هناك فرق بين تحسين التكلفة وضبط التكلفة في المشتريات؟

نعم. يركز تحسين التكلفة في المشتريات على تحقيق أفضل قيمة إجمالية من خلال المصادر الاستراتيجية، بينما يتعلق ضبط التكلفة بمراقبة وتنظيم نفقات المشتريات ضمن الميزانيات المحددة. يتم تناول كلاهما في الدورة باستخدام نهج المشتريات القائم على البيانات ونهج التنبؤ.

كيف تختلف هذه الدورة عن دورات المشتريات الأخرى:

على عكس دورات المشتريات التقليدية التي تركز على الامتثال الإجرائي، تجمع "المشتريات وتحسين التكلفة: استراتيجيات نجاح التعاقد والتفاوض - دورة تدريبية" بين التدريب المتقدم على المشتريات الاستراتيجية والتفاوض التكتيكي في المشتريات. تدمج أساليب خفض تكلفة الموردين وإدارة عقود المشتريات بما يتماشى مع التطبيق العملي. سيغادر المشاركون ليس فقط بفهم نظري ولكن أيضاً بمهارات عملية ودعومة بأدوات تحليل المشتريات، واستراتيجيات إدارة الموردين، ورؤى تحول المشتريات الرقمي. يضمن هذا المزيج الفريد تلبية احتياجات التدريب في المشتريات للقطاعين الخاص والحكومي بمعايير عالية وتأثير استراتيجي.

فئات الدورات التدريبية

الدورات التدريبية في مجال البيئة والاستدامة	دورات إدارة الجودة وتطوير العمليات
دورات إدارة و تحليل البيانات ودورات علم البيانات	دورات إدارة و تطوير الموارد البشرية
دورات الذهن السيرياني ودورات تقنية المعلومات	دورات الاتصال الجماهيري و السياسات والعلاقات العامة
دورات التدريب القانوني والهشتريات والتعاقدات	دورات التسويق وإدارة علاقات العملاء وإدارة المبيعات
دورات الحوكمة وإدارة المخاطر والامتثال	دورات السكرتارية و إدارة المكاتب
دورات الصحة والسلامة والذهن المهني	دورات الصيانة ودورات المجالات الهندسية المتنوعة
دورات المحاسبة و التهويل و دورات الإدارة المالية	دورات المهارات الشخصية وتطوير الذات
دورات في مجالات القيادة والإدارة	دورات معتمدة من قبل هيئات دولية
دورات مكتب إدارة المشاريع وإدارة المشاريع الرشيقية	



مدن التدريب

أهستردام هولندا	أكرا غانا	أثينا اليونان
الدار البيضاء المغرب	الجبيل المملكة العربية السعودية	استنبول تركيا
القاهرة مصر	الرياض المملكة العربية السعودية	الدوحة قطر
باريس فرنسا	الهناوة مملكة البحرين	الكويت الكويت
براغ جمهورية التشيك	بانكوك تايلند	باكو أذربيجان
بورتو البرتغال	برلين ألمانيا	برشلونة إسبانيا
تورنتو كندا	تيليسي جورجيا	بوكيت تايلاند
جوهانسبرغ جنوب افريقيا	جنيف سويسرا	جاكرتا جمهورية اندونيسيا
زنجار تنزانيا	روما إيطاليا	حلي الإمارات العربية المتحدة
سيول كوريا الجنوبية	سنغافورة سنغافورة	سان دييغو الولايات المتحدة الأمريكية
طرابزون تركيا	شيكاغو الولايات المتحدة الأمريكية	شرم الشيخ مصر
عمان المملكة الأردنية الهاشمية	طوكيو اليابان	طشقند أوزبكستان
فيينا النمسا	فرانكفورت ألمانيا	عن بعد منصة زووم

مدن التدريب

لانكاوي ماليزيا	كيب تاون جنوب افريقيا	كوالالمبور ماليزيا
هاربيا اسبانيا	لندن المملكة المتحدة	لشبونة البرتغال
هونتر سويسرا	مسقط سلطنة عمان	مدريد اسبانيا
نيروبي كينيا	هيونج المانيا	ميلان ايطاليا
		نيويورك الولايات المتحدة الأمريكية