



دورة المشتريات وتحسين التكلفة: استراتيجيات التعاقد والتفاوض الناجح



AGILE LEADERS
Training Center

22 - 26 Mar 2027
أهستردام



دورة المشتريات وتحسين التكلفة: استراتيجيات التعاقد والتفاوض الناجح

المرجع: 56_37399 التاريخ: 22 - 26 Mar 2027 الموقع: أمستردام الرسوم: Euro 5700

نظرة عامة

تواجه المؤسسات ضغوطاً متزايدة للحفاظ على الهوامش الربحية والحد من انقطاعات الإمداد واستخلاص قيمة حقيقية من التعامل مع الموردين. صممت دورة المشتريات وتحسين التكلفة لتقديم أطر عمل منهجية تساعد المختصين التجاريين على مواجهة خطط الشراء مع الأولويات المؤسسية، وإجراء تحليل دقيق للإنفاق، وإدارة المفاوضات التعاقدية بكفاءة. يستعرض المشاركون نهج التنبؤ للإنفاق، وحسابات التكلفة الإجمالية للملكية، واتفاقيات مستوى الخدمة القائمة على مؤشرات الأداء، وتكتيكات المساومة الأخلاقية. يجمع المحتوى بين التحليل المالي وأدوات التعاقد العملية لتأسيس آليات خفض تكاليف مستدامة في مشتريات البند المباشر وغير المباشر. تقدم هذه الدورة بواسطة أجابيل للتدريب.

الفئة المستهدفة

- مديرو المشتريات ومسؤولو التوريد الباحثون عن منهجيات منظمة لتحليل الإنفاق وخفض تكاليف الشراء.
- مسؤولو إدارة العقود والاختصاصيون التجاريون المكلفون بإدارة اتفاقيات الموردين ومتابعة تعهدات ما بعد الترسية.
- قادة الفئات الاستراتيجية الساعون إلى تعزيز العلاقات مع الموردين وتحقيق قيمة تعاقدية طويلة الأجل.
- المراقبون الماليون ومحللو التكاليف المسؤولون عن مراقبة ميزانيات المشتريات ورصد فرص الوفورات.
- مسؤولو الشراء في القطاع الحكومي ومنسقي سلاسل الإمداد القانونيون على إدارة المناقصات التجارية المعقدة.

الإدارات والقطاعات المستهدفة

تناسب هذه الدورة المهنيين في مجالات المشتريات والإدارة التجارية والمالية عبر مختلف القطاعات الصناعية والخدمية.

- قطاعات المشتريات وسلاسل الإمداد في المنشآت الصناعية
- إدارات العقود والوحدات التجارية في قطاعات الطاقة والمرافق والبنية التحتية
- إدارات المالية والرقابة على الميزانية في الرعاية الصحية والصناعات الدوائية
- فرق التوريد الاستراتيجي في تقنية المعلومات والاتصالات
- هيئات الشراء والحوكمة التجارية في القطاع الحكومي

أهداف التعلم

بنهاية هذه الدورة، سيكون المشاركون قادرين على:

- صياغة خطط مشتريات استراتيجية تتواءم مع الأهداف المالية للمنشأة وميزانياتها التشغيلية.
- إجراء تحليل إنفاق المشتريات بشكل منظم لاكتشاف فرص تجميع الطلبات وتحقيق الوفورات.
- هيكلة الاتفاقيات التجارية بالاعتماد على آليات توزيع المخاطر ومؤشرات مستوى الخدمة.
- تطبيق أساليب التفاوض التجاري القائم على المصالح لتحقيق شروط وأسعار تعاقدية ملائمة.
- توظيف أدوات النمذجة التنبؤية للتكاليف لتقدير اتجاهات الأسعار والتكلفة الإجمالية للملكية.
- بناء أنظمة إدارة أداء الموردين لتعزيز المساءلة ودعم التحسين المستمر.

جدول الدورة



اليوم 1: المشتريات الاستراتيجية وتحليلات الإنفاق

- مواءمة أطر استراتيجية المشتريات مع الأهداف المؤسسية والميزانيات التشغيلية
- مبادئ إدارة الفئات ومنهجيات التوريد الاستراتيجي
- تصنيف الإنفاق وجمع البيانات عبر مشتريات البنود المباشرة وغير المباشرة
- تقييم الفرص باستخدام حساب التكلفة الإجمالية للملكية ومصفوفة Kraljic للمشتريات
- نماذج تقسيم الموردين لتحقيق التوازن بين القوة التفاوضية والاعتمادية التشغيلية
- تحويل تخطيط المشتريات إلى أثر مالي ملموس على نتائج الأعمال

اليوم 2: استراتيجية التعاقد وإدارة المخاطر التجارية

- تقييم نماذج التعاقد في القطاعين العام والخاص لتوريد السلع والخدمات
- هيكلية البنود التجارية للعقود وشروط الملكية الفكرية وتحديد المسؤوليات
- تصميم اتفاقيات مستوى الخدمة القائمة على الأداء وطاقات التقييم التشغيلي
- تحديد المخاطر القانونية والنزاعات التجارية المحتملة عبر دورة حياة العقد
- أطر مراقبة الامتثال لدى الموردين والحد من المخاطر التنظيمية
- وضع بروتوكولات إدارة العقود بعد الترسية لمنع تسرب القيمة التعاقدية

اليوم 3: إتقان التفاوض والتعامل مع الموردين

- أطر التحضير للتفاوض وتحديد البديل الأفضل للاتفاق التفاوضي BATNA
- التمييز بين التفاوض القائم على المواقف والتفاوض الهادف القائم على المصالح المشتركة
- أساليب المساومة التجارية التكتيكية واستراتيجيات التعامل مع النقاشات الصعبة مع الموردين
- هيكلية المقايضات متعددة المتغيرات التي تشمل أسعار الوحدات وشروط السداد وجدول التسليم
- معالجة الجهود التفاوضية وإدارة النزاعات بإيجابية أثناء فحص العطاءات
- تقييم نتائج المفاوضات ومقارنتها بمؤشرات الأداء التجارية المحددة مسبقاً

اليوم 4: النذوات الرقمية والتحسين التنبؤي للتكلفة

- تطبيق أنظمة وضوح الإنفاق وهياكل بيانات المشتريات الإلكترونية
- تحليل بنود التكلفة وتصميم نماذج التكلفة التقديرية المفترضة Cost-Should للفئات الاستراتيجية
- توظيف التحليلات التنبؤية للمشتريات للاستشراف تقلبات السوق وتغيرات الأسعار
- أساليب المقارنة المعيارية الموجهة بالبيانات لتدقيق أسعار السوق ومعدلات أجور العمل
- تطبيقات النتمية والذكاء الاصطناعي في سير العمل التشغيلي للمشتريات
- الاستفادة من التحليلات الرقمية لدعم مبادرات خفض التكاليف المستمرة

اليوم 5: حوكمة الموردين والتحسين المستمر

- إطلاق مبادرات التحول في المشتريات وتأسيس الحوكمة متعددة الوظائف
- أطر تقييم القيمة مقابل النقد في المشتريات عبر سلاسل الإمداد المعقدة
- بروتوكولات إدارة علاقات الموردين للموردين الرئيسيين والحد من تشغيل
- تصميم خطط تطوير الموردين وتنظيم ورش عمل مشتركة لتحسين التكلفة
- قياس نضج وظيفة المشتريات وفق المقاييس المعيارية للعمليات
- استدامة النتائج التجارية عبر قيادة التغيير وبناء القدرات المؤسسية الداخلية



التمارين التطبيقية

يطبق المشاركون المبادئ الأساسية من خلال أنشطة عملية ومحاكاة لسيناريوهات الأعمال الواقعية.

- نشاط مقترح: إجراء تحليل إنفاق متعدد الفئات لتحديد أولويات خفض التكاليف.
- نشاط مقترح: صياغة اتفاقية مستوى خدمة قابلة للتنفيذ تتضمن مؤشرات أداء متدرجة.
- نشاط مقترح: المشاركة في محاكاة تفاوضية تركز على شروط تجارية عالية الأهمية.
- نشاط مقترح: بناء نموذج مقارنة التكلفة الإجمالية للملكية لعملية شراء رأسمالية معقدة.

النسبة الشائعة

ما المؤهلات أو المتطلبات المسبقة اللازمة للمشاركين قبل التسجيل في الدورة؟

صممت هذه الدورة للمهنيين ذوي الخبرة المتوسطة والمتقدمة في مجالات المشتريات أو التعاقدات أو سلاسل الإمداد، ولا تتطلب شهادات محددة، مع تفضيل وجود خبرة سابقة في العمليات الشرائية أو إدارة الموردين.

ما مدة الجلسات اليومية، وما إجمالي عدد الساعات المخصصة للدورة كإمالة؟

تستمر جلسات كل يوم لنحو 4 إلى 5 ساعات تتضمن التمارين التطبيقية وفترات الاستراحة، ويمتد البرنامج على مدار خمسة أيام بإجمالي يتراوح بين 20 إلى 25 ساعة تدريبية.

ما الفرق بين تحسين التكلفة وضبط التكلفة في المشتريات؟

يركز تحسين التكلفة في المشتريات على تحقيق أقصى قيمة طوال دورة الحياة عبر التوريد الاستراتيجي والتحليلات التنبؤية، بينما يركز ضبط التكلفة على متابعة النفقات التشغيلية الحالية ومقارنتها بالميزانيات المقررة.

الختام

تتطلب إدارة الإنفاق التجاري نهجاً متكاملًا يربط التحليلات السوقية الدقيقة بالتفاوض الحاسم وحوكمة العقود الصارمة. توفر هذه الدورة للمهنيين منهجيات عملية لمعالجة الهدر، وبناء عقود تجارية مرنة، وتحقيق وفورات مستدامة عبر مختلف محافظ التوريد في منشأتهم.

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