

إدارة البائعين والتفاوض على العقود



GENTEX[®]
TRAINING CENTER



المقدمة

في بيئة الأعمال المعقدة اليوم، يعد إنشاء علاقات قوية مع البائعين المؤهلين أمراً ضرورياً للنجاح التنظيمي. يزود هذا البرنامج المكثف الذي يستمر خمسة أيام، والذي يقدمه مركز تدريب جينتكس، المهنيين بالمعرفة الأساسية والمهارات العملية لإدارة علاقات البائعين بشكل فعال والتفاوض على عقود مربحة للجانبين. ومن خلال استكشاف شامل لاستراتيجيات اختيار البائعين الرئيسيين، وتقنيات التفاوض على العقود، وأفضل ممارسات إدارة الأداء، يكتسب المشاركون القدرة على تأمين أفضل قيمة من البائعين، وبناء شراكات طويلة الأجل، وتخفيف المخاطر المحتملة.

أهداف دورة إدارة الموردين والتفاوض على العقود:

- تطوير فهم شامل لدورة حياة إدارة البائعين.
- إتقان الاستراتيجيات الفعالة لاختيار البائعين وعمليات التأهيل.
- قم بصياغة طلبات تقديم العروض SPFR بشكل واضح وموجز لجذب البائعين المؤهلين.
- تقوية مهارات التفاوض لتأمين شروط العقد والتسعير المناسب.
- فهم شروط العقد الرئيسية والاعتبارات القانونية في اتفاقيات البائعين.
- تنفيذ استراتيجيات فعالة لإدارة ومراقبة أداء البائعين.
- تعزيز العلاقات التعاونية مع البائعين لتحقيق نتائج مفيدة للطرفين.
- تطوير استراتيجيات لإدارة مخاطر البائعين وضمان الامتثال للعقد.



منهجية الدورة

يستخدم هذا البرنامج التفاعلي منهجاً يركز على المشاركين ويمزج بين المحاضرات ودراسات الحالة الواقعية والمناقشات الجماعية والتمارين العملية. يشارك المشاركون بنشاط في عمليات محاكاة اختيار البائعين، وسيناريوهات لعب الأدوار في التفاوض، وورش عمل مراجعة العقود. من خلال التعلم التعاوني وتوجيهات الخبراء من المدربين ذوي الخبرة، يكتسب المشاركون خبرة عملية قيمة ويحسنون مهارات التواصل والتفكير النقدي ومهارات حل المشكلات للتغلب على تعقيدات إدارة البائعين والتفاوض على العقود.

الفئات المستهدفة

- متخصصو المشتريات الذين يسعون إلى تعزيز مهاراتهم في إدارة البائعين.
- مديرو المشتريات والمشتريين المهتمين بإتقان تقنيات التفاوض.
- مديرو المشاريع يتعاونون مع البائعين في المشاريع الهامة.
- محترفي الأعمال المشاركين في اختيار البائعين وتطوير العقود.
- أي شخص يسعى إلى تطوير المهارات اللازمة لبناء علاقات قوية مع البائعين وتأمين شروط العقد المثالية.

محتوى دورة إدارة الموردين والتفاوض على العقود:

اليوم الأول: أساسيات إدارة البائعين



- فهم دورة حياة إدارة البائعين

- تحديد متطلبات الموردين وتطوير معايير التقييم

- تنفيذ عمليات تحديد مصادر الموردين والتأهيل الفعالة

اليوم الثاني: صياغة الطلبات الفعالة لتقديم العروض sPFR

- هيكلة طلبات تقديم العروض الواضحة والموجزة لجذب البائعين المؤهلين

- تحديد متطلبات الأداء ومقاييس التقييم

- الخطوط العريضة لشروط العقد وشروط الدفع

اليوم الثالث: فن التفاوض: الاستراتيجيات والتقنيات

- أساليب واستراتيجيات التفاوض لتحقيق نتائج مربحة للجانبين

- تحديد نقاط التأثير واستخدام تكتيكات التفاوض الفعال

- إتقان مهارات الاتصال لبناء العلاقة وتعزيز الثقة

اليوم الرابع: فهم قانون العقود وبنود العقد الرئيسية

- إزالة الغموض عن مصطلحات العقود القانونية والبنود الرئيسية نطاق العمل، الضمانات، الإنهاء

- التفاوض على بنود العقد لتخفيف المخاطر وحماية المصالح التنظيمية

- فهم شروط الدفع واتفاقيات مستوى الخدمة SALS وعمليات حل النزاعات



اليوم الخامس: إدارة أداء البائعين وبناء العلاقات

- تنفيذ استراتيجيات فعالة لمراقبة أداء البائعين
- استخدام البيانات والمقاييس لتتبع أداء البائعين وتحديد فرص التحسين
- بناء علاقات تعاونية مع البائعين لتحقيق النجاح على المدى الطويل
- استراتيجيات إدارة مخاطر البائعين وضمان الامتثال للعقد

الخاتمة:

من خلال إكمال هذا البرنامج الشامل الذي يقدمه مركز جينتكس للتدريب بنجاح، سيكون المشاركون قد اكتسبوا المعرفة والمهارات والثقة اللازمة للتنقل في عملية إدارة البائعين بشكل فعال. وسيكونون مجهزين لاختيار البائعين المؤهلين، والتفاوض على عقود مميزة، وبناء علاقات تعاونية قوية تساهم في النجاح التنظيمي.