

# إدارة المشتريات وعلاقات الموردين



**GENTEX<sup>®</sup>**  
TRAINING CENTER



## المقدمة

تعد إدارة المشتريات وعلاقات الموردين بشكل فعال أمراً حيوياً لضمان استمرارية الأعمال، وتقليل المخاطر، وتحقيق القيمة طويلة الأجل. إن إدارة عمليات المشتريات بشكل استراتيجي وبناء علاقات قوية مع الموردين تمكن المؤسسات من تعزيز الكفاءة، وخفض التكاليف، والحفاظ على ميزة تنافسية. تقدم دورة إدارة المشتريات وعلاقات الموردين من مركز جنتكس للتدريب برنامجاً تدريبياً شاملاً لمدة خمسة أيام. تهدف الدورة إلى تزويد المشاركين بالمهارات اللازمة لإدارة المشتريات بكفاءة، وتطوير علاقات قوية مع الموردين، وخلق قيمة من خلال التعاون. تقدم الدورة رؤى واستراتيجيات عملية لتحسين عمليات المشتريات وضمان نجاح التعامل مع الموردين.

## أهداف دورة إدارة المشتريات وعلاقات الموردين

- فهم الدور الاستراتيجي للمشتريات في نجاح الأعمال.
- تطوير استراتيجيات المشتريات بما يتماشى مع أهداف المؤسسة.
- اكتساب مهارات اختيار الموردين وتقييمهم.
- تعلم تقنيات إدارة أداء الموردين بشكل فعال.
- بناء علاقات طويلة الأمد مع الموردين تعتمد على القيمة.
- فهم إدارة العقود واستراتيجيات التفاوض.
- تقليل المخاطر في عملية المشتريات.
- استخدام التكنولوجيا والتحليلات لتحسين قرارات المشتريات.
- إتقان ممارسات المشتريات الأخلاقية والمستدامة.



- إنشاء خطط عمل للتحسين المستمر في إدارة المشتريات وعلاقات الموردين.

## منهجية الدورة

تعتمد الدورة على المحاضرات التفاعلية، المناقشات الجماعية، دراسات الحالة، والتمارين العملية. سيشارك المتدربون في سيناريوهات تطبيقية لتطبيق معرفتهم على التحديات الواقعية.

## الفئات المستهدفة

- المتخصصين في المشتريات الذين يسعون لتعزيز مهاراتهم.
- مديري سلاسل التوريد المشاركين في عمليات المشتريات.
- قادة الأعمال المهتمين بإدارة علاقات الموردين.
- الأفراد المسؤولين عن التفاوض على العقود والتعامل مع الموردين.

## محتوى دورة إدارة المشتريات وعلاقات الموردين

### اليوم الأول: أساسيات المشتريات

- نظرة عامة على المشتريات ودورها الاستراتيجي في المؤسسات.
- فهم دورات وعمليات المشتريات.
- تحديد الموردين وتقييمهم واختيارهم.
- مقدمة عن أخلاقيات واستدامة المشتريات.



## اليوم الثاني: استراتيجيات وتقنيات المشتريات

- مواءمة المشتريات مع أهداف المؤسسة.
- المصادر الاستراتيجية وإدارة الفئات.
- تطوير وتنفيذ سياسات المشتريات.
- استخدام البيانات لاتخاذ قرارات شراء مستنيرة.

## اليوم الثالث: إدارة علاقات الموردين MRS

- أهمية علاقات الموردين في نجاح الأعمال.
- تقنيات بناء شراكات قوية مع الموردين.
- مراقبة أداء الموردين ومؤشرات الأداء الرئيسية sIPK .
- حل المشكلات التعاوني وتسوية النزاعات.

## اليوم الرابع: إدارة العقود والتفاوض

- أساسيات إدارة دورة حياة العقود.
- أفضل الممارسات للتفاوض مع الموردين.
- إدارة المخاطر في عقود المشتريات.
- الاعتبارات القانونية والتنظيمية في اتفاقيات الموردين.



## اليوم الخامس: ممارسات المشتريات المتقدمة والاتجاهات المستقبلية

- استخدام التكنولوجيا لتحسين المشتريات.
- دور الأدوات الرقمية والأتمتة في المشتريات.
- دراسات حالة عن نجاح إدارة المشتريات وعلاقات الموردين.
- إنشاء خارطة طريق للمشتريات المستدامة والأخلاقية.

### الخاتمة

عند إتمام دورة إدارة المشتريات وعلاقات الموردين بنجاح مع مركز جنتكس للتدريب، سيكتسب المشاركون المعرفة والمهارات العملية للتفوق في أدوار المشتريات وإدارة الموردين. ستُمكن هذه المهارات المهنيين من خلق قيمة، وبناء علاقات طويلة الأمد مع الموردين، ودفع مؤسساتهم نحو نجاح مستدام.