المشتريات وتحسين التكلفة: استراتيجيات نجاح التعاقد والتفاوض - دورة تدريبية

AGILE LEADERS
Training Center

المشتريات وتحسين التكلفة: استراتيجيات نجاح التعاقد والتفاوض - دورة تدريبية

نظرة عامة على الدورة التدريبية:

"المشتريات وتحسين التكلفة: استراتيجيات نجاح التعاقد والتفاوض - دورة تدريبية" هي دورة تدريبية مؤسسية شاملة تدمج تخطيط المشتريات الاستراتيجي، وخفض التكلفة القائم على البيانات، وممارسات التفاوض عالية التأثير المصممة خصيصًا 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 نمذجة 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

الأقسام المستهدفة:

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

القطاعات المستهدفة:

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

أهداف الدورة:

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 نمذجة المشتريات التنبؤية والمصادر الاستراتيجية. يعد التعلم من الأقران وملاحظات المدرب جزءًا لا يتجزأ من نهج التدريب لبناء قدرات المشتريات الداخلية.

أدوات الدورة :

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

محتوى الدورة:

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
- تأمل ومراجعة: ترجمة تخطيط المشتريات إلى تأثير في التوفير

AGILE LEADERS
Training Center

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
- تأمل 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 والمكسب 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
- تأمل ومراجعة: تحليل نتائج التفاوض باستخدام مؤشرات الأداء الرئيسية

اليوم الرابع: المشتريات الرقمية والأدوات التحليلية

- الموضوع 1: مقدمة لأنظمة المشتريات الإلكترونية والأدوات الرقمية
- الموضوع 2: تحليلات المشتريات واستراتيجيات نمذجة التكلفة
- الموضوع 3: استخدام البيانات لتوجيه قرارات المصادر وتوقعات الأسعار
- الموضوع 4: نمذجة المشتريات التنبؤية لتحسين التكلفة
- الموضوع 5: دراسة حالة: التحول الرقمي في المصادر الاستراتيجية
- الموضوع 6: الأتمتة والذكاء الاصطناعي في عمليات المشتريات
- تأمل 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 والاعتماد
- الموضوع 5: أفضل الممارسات في تحسين أداء المشتريات
- الموضوع 6: إدارة التغيير وثقافة المشتريات
- تأمل ومراجعة: استدامة النتائج من خلال قيادة المشتريات الاستراتيجية

الأسئلة 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 ونمذجة 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 أيضًا بمهارات عملية مدعومة 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.

AGILE LEADERS
Training Center

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 الأمن السيبراني ودورات تقنية المعلومات

دورات الاتصال الجماهيري و السياسات والعلاقات العامة

دورات التدريب القانوني والمشتريات والتعاقدات

دورات التسويق وإدارة علاقات العملاء وإدارة المبيعات

دورات الحوكمة وإدارة المخاطر والامتثال

دورات السكرتارية و إدارة المكاتب

دورات الصحة والسلامة والأمن المهني

دورات الصيانة ودورات المجالات الهندسية المتنوعة

AGILE LEADERS
Training Center

فئات الدورات التدريبية

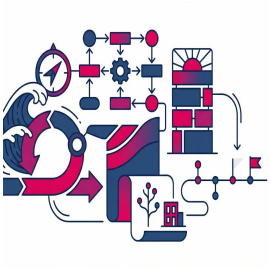
دورات المحاسبة و التمويل و دورات الإدارة المالية

دورات المهارات الشخصية وتطوير الذات

دورات في مجالات القيادة والإدارة

دورات معتمدة بشهادة CPD

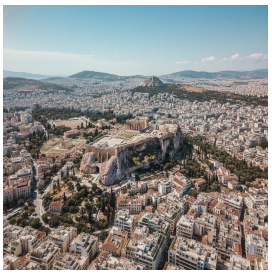
دورات معتمدة من قبل هيئات دولية



دورات مكتب إدارة المشاريع وإدارة المشاريع الرشيقة

AGILE LEADERS
Training Center

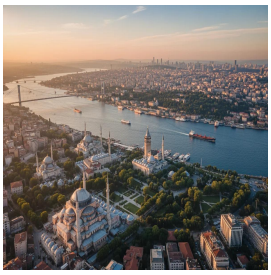
مدن التدريب



أثينا - اليونان

أكرا - غانا

أمستردام - هولندا



اسطنبول - تركيا

الجبيل - المملكة العربية السعودية

الدار البيضاء - المغرب

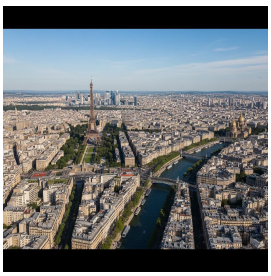
الدوحة - قطر

الرياض - المملكة العربية السعودية

القاهرة - مصر

الكويت - الكويت

المنامة - مملكة البحرين



باريس - فرنسا

باكو - أذربيجان

بالي - جمهورية إندونيسيا

بانكوك - تايلند

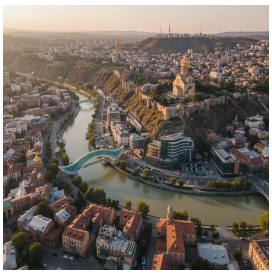
براغ - جمهورية التشيك

AGILE LEADERS
Training Center

مدن التدريب

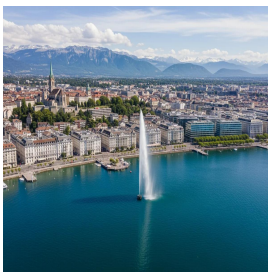
برشلونة - إسبانيا

بوكيت - تايلاند



تبليسي - جورجيا

جاكرتا - جمهورية إندونيسيا



جنيف - سويسرا

جوهانسبرغ - جنوب إفريقيا

دبي - الإمارات العربية المتحدة

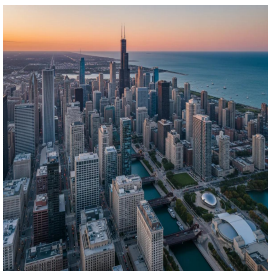
روما - إيطاليا

زنجبار - تنزانيا

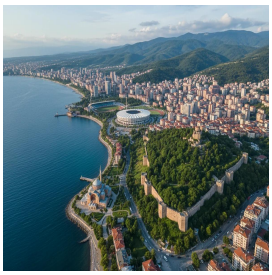
سان دييغو - الولايات المتحدة الأمريكية

سيول - كوريا الجنوبية

شرم الشيخ - مصر

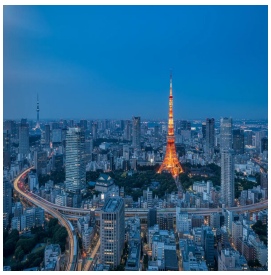


شيكاغو - الولايات المتحدة الأمريكية



طرابزون - تركيا

طشقند - أوزبكستان



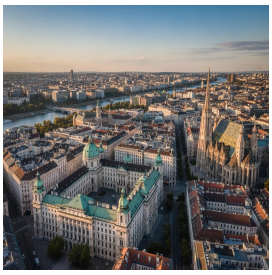
طوكيو - اليابان

AGILE LEADERS
Training Center

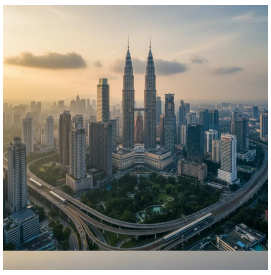
مدن التدريب

عمان - المملكة الاردنية الهاشمية

عن بعد - منصة زووم

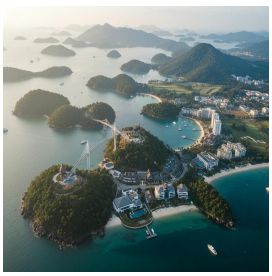


فيينا - النمسا



كوالالمبور - ماليزيا

كيب تاون - جنوب إفريقيا



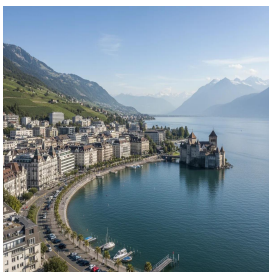
لانكاوي - ماليزيا

لندن - المملكة المتحدة

ماربيا - اسبانيا

مدريد - إسبانيا

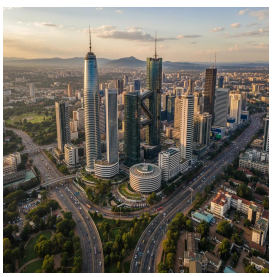
مسقط - سلطنة عمان



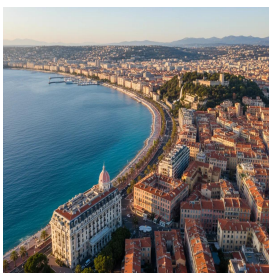
مونترو - سويسرا

ميلان - إيطاليا

ميونخ - ألمانيا



نيروبي - كينيا



نيس - فرنسا

WHO WE ARE

Agile Leaders is a renowned training center with a team of experienced experts in vocational training and development. With 20 years of industry experience, we are committed to helping executives and managers replace traditional practices with more effective and agile approaches.

OUR VISION

We aspire to be the top choice training provider for organizations seeking to embrace agile business practices. As we progress towards our vision, our focus becomes increasingly customer-centric and agile.

OUR MISSION

We are dedicated to developing value-adding, customer-centric agile training courses that deliver a clear return on investment. Guided by our core agile values, we ensure our training is actionable and impactful.

WHAT DO WE OFFER

At Agile Leaders, we offer agile, bite-sized training courses that provide a real-life return on investment. Our courses focus on enhancing knowledge, improving skills, and changing attitudes. We achieve this through engaging and interactive training techniques, including Q&As, live discussions, games, and puzzles.

AGILE LEADERS
Training Center

CONTACT US

UAE, Dubai Investment Park First

+971585964727
+447700176600

sales@agile4training.com