

تنظيم عمليات الشراء وتحليل العطاءات وتقييم العروض والموردين

المحتويات	لمن هذا النشاط																
<p>مقدمة عن المشتريات وإدارة المشتريات</p> <ul style="list-style-type: none"> - دور وأهداف إدارة المشتريات في المؤسسة. - لماذا تحتاج المؤسسات إلى "شراء"؟ - الشراء الصناعي مقابل شراء المستهلك. - نظرة عامة على عملية الشراء (التخطيط والتنفيذ والمراقبة والتحكم). - أنواع المواد المشتراة. <p>تخطيط عملية الشراء</p> <ul style="list-style-type: none"> - مقدمة عن تخطيط المواد وإدارة المخزون. - التكاليف المختلفة في تسعير المواد. - إشارات لتحريك عملية الشراء. - تحديد المواصفات. - تحديد مصادر التوريد وتحديد موقعها. - اختيار الموردين وطريقة الامداد. - أنواع علاقات الموردين. <p>تنفيذ عملية الشراء</p> <ul style="list-style-type: none"> - إدارة دورة الشراء. - إدارة شراء العقد. - الاعتبارات اللوجستية. - تحديد متطلبات النقل. <p>تقييم الموردين والتفاوض معهم</p> <ul style="list-style-type: none"> - التفاوض مع الموردين. - السلطة في التفاوض. - التخطيط للتفاوض. - تحقيق الاتفاقيات الصحيحة مع الموردين. - العوامل المستخدمة لتقييم الموردين على الأداء الكلي. - طرق تعزيز العلاقات الجيدة مع الموردين. - إنشاء موردين كشركاء جيدين. - اختيار الموردين المناسبين. <p>اختيار المورد المناسب وتقييم الأداء</p> <ul style="list-style-type: none"> - تكييف المورد لتلبية الاحتياجات الخاصة بك. - نهج التكلفة الإجمالية للشراء. - تحليل التكلفة. - تكاليف دورة الحياة. - استخدام مؤشرات الأسعار. - تقييم الأداء. 	<ul style="list-style-type: none"> - مدراء الادارات. - مساعدي ونواب المدراء. - مدراء المستودعات والمخازن. - مدراء المالية - مدراء العقود والمناقصات. - مدراء المشتريات. - العاملون في حقل المشتريات والتخزين. - موظفي المشتريات. - العاملين في إعداد وتحليل العطاءات. 																
	<p>الأهداف</p> <p>سيتمكن المشاركون في نهاية الدورة من:</p> <ul style="list-style-type: none"> - تحسين كفاءة شراء السلع والخدمات. - التواصل الفعال مع الموردين وإنشاء علاقات موثوقة معهم. - استخدام تحليل الأسعار، وتحليل التكلفة، وتحليل التكلفة الإجمالية للملكية TCO لتقييم تسعير وعرض الموردين. - وضع معايير اختيار الموردين. - مراقبة و إدارة أداء الموردين من خلال آلية منظمة من مؤشرات الأداء الرئيسية. - فهم الأدوات الأساسية لعمليات الشراء الفعال. - إدارة العلاقات الداخلية بشكل أكثر فعالية. - الحصول على نتائج أفضل من عمليات التفاوض. - استخدام المقاييس اللازمة كأداة رئيسية في قيادة تحسين عمليات التوريد. 																
	<p>تفاصيل النشاط</p> <table border="1"> <tr> <td>التاريخ والمكان :</td> <td>18 - 22 فبراير 2024 (دبي)</td> </tr> <tr> <td>التوقيت :</td> <td>4 - 8 اغسطس 2024 (اسطنبول)</td> </tr> <tr> <td>لغة النشاط :</td> <td>10 - 14 نوفمبر 2024 (دبي)</td> </tr> <tr> <td>التكلفة :</td> <td>9:00 صباحا الى 2:00 ظهرا</td> </tr> <tr> <td>التاريخ والمكان :</td> <td>اللغة العربية</td> </tr> <tr> <td>التوقيت :</td> <td>\$ 2950 للمشارك الواحد تشمل:-</td> </tr> <tr> <td>لغة النشاط :</td> <td>الحضور ، المادة العلمية ، الوجبات</td> </tr> <tr> <td>التكلفة :</td> <td>الخفيفة والغداء ، الشهادة</td> </tr> </table>	التاريخ والمكان :	18 - 22 فبراير 2024 (دبي)	التوقيت :	4 - 8 اغسطس 2024 (اسطنبول)	لغة النشاط :	10 - 14 نوفمبر 2024 (دبي)	التكلفة :	9:00 صباحا الى 2:00 ظهرا	التاريخ والمكان :	اللغة العربية	التوقيت :	\$ 2950 للمشارك الواحد تشمل:-	لغة النشاط :	الحضور ، المادة العلمية ، الوجبات	التكلفة :	الخفيفة والغداء ، الشهادة
التاريخ والمكان :	18 - 22 فبراير 2024 (دبي)																
التوقيت :	4 - 8 اغسطس 2024 (اسطنبول)																
لغة النشاط :	10 - 14 نوفمبر 2024 (دبي)																
التكلفة :	9:00 صباحا الى 2:00 ظهرا																
التاريخ والمكان :	اللغة العربية																
التوقيت :	\$ 2950 للمشارك الواحد تشمل:-																
لغة النشاط :	الحضور ، المادة العلمية ، الوجبات																
التكلفة :	الخفيفة والغداء ، الشهادة																
	<p>خصم 20 % في حالة تسجيل 3 مشاركين أو أكثر</p>																