



نستهدف كل الإدارات لأن المشتريات مهمة مشتركة بين جميع الإدارات وليس مهمة حصرية بإدارة المشتريات.

الأهداف التعليمية:

- إبراز دور الشراء في تحسين خدمة العملاء وخفض التكاليف وزيادة الربحية
- توسيع مفهوم فريق المشتريات وخلق نوع من التناغم وإدكاء روح التعاون.
- تمليك المشاركين الأسس والأساليب الحديثة في اكتساب السلع والخدمات.

على ماذا تمتوي الدورة؟

- الأساليب المتقدمة في تحديد الاحتياجات
- الاتصال بالسوق B2B Market وتأهيل وبناء قاعدة الموردين
- الأساليب العلمية لتحديد المواصفات
- وضع خارطة الطريق للعملية الشرائية MTR/PR/SPP
- أساليب طلب العروض من السوق وتقييمها ومقارنتها واختيار العرض الفائز
- أساليب إجراء المناقصات العامة والمحدودة
- المفاهيم المتقدمة في المشتريات (تكلفة الملكية TCO، وتحسين قيمة النقود VFM، والنظم اليابانية JIT_i & JIT_{ii})
- أسس إصدار أوامر التوريد وصياغة وإدارة عقود الخدمات
- التفاوض في العملية الشرائية - حقائق غائبة
- توزيع المهام والمسئوليات بين أطراف العملية الشرائية
- اتفاقية مستوى الخدمة بين إدارة المشتريات والإدارات المختلفة Service Level Agreement (SLA)
- نظم تقارير الشراء وتوظيفها في تطوير الأداء

الفترة والرسوم:

- عدد الساعات: ٣٠ ساعة
- سعر الدورة المغلقة (in house): ١٠٠٠٠٠ جنيه
- سعر الدورة العامة للفرد: ١٠٠٠٠ جنيه