

## إدارة علاقات الموردين

### أهداف البرنامج:

- التعريف بأهمية إدارة علاقات الموردين ودورها في نجاح أهداف المؤسسة
- تصنيف وتقسيم الموردين
- عمل نظم تقييم الموردين وبناء علاقات استراتيجية معهم

### أسلوب التدريب

المحاضرة القصيرة – أفلام فيديو – المناقشة الجماعية – الحالات العملية – مجموعات العمل

### الشهادات:

يحصل المشاركون والذين أتموا 80% من وقت البرنامج على شهادات مشاركة من BTS

### البرنامج موجه إلى:

المدراء ورؤساء أقسام والعاملين في أقسام المشتريات والعقود

### محتويات البرنامج

- ماهية إدارة علاقات الموردين وأهميتها في الشراء
- أهمية معاملة إدارة المشتريات كمركز ربح
- تعريف الموردين وفئاتهم
- بناء التناغم بين الشركة والموردين من خلال أساليب الشراكة الاستراتيجية
- تطبيق نظام JIT & KANBAN بالتعاون مع الموردين
- ربط المورد بالمنشأة باستخدام EDI
- تطبيق نظام Vendor Managed Inventory (VMI)
- منهجية تحديد الإحتياجات والتواصل مع الموردين
- منهجية تقييم الموردين
- منهجية تحفيز وتكريم الموردين
- قياس أثر تطبيق المنهجية بالأرتقاء بأداء الموردين
- مراجعة وتحسين وتطوير المنهجية
- أفضل الممارسات في برامج تقييم الأداء وتطوير الموردين