



Course Name

قيادة علاقات الموردين وتحقيق الشراء الناجح

في هذه الدورة التدريبية سنتعرف على وصف العلاقات المهنية ومناقشة كيف يمكن تطوير هذه العلاقات بالإضافة إلى فهم استراتيجيات دخول السوق المختلفة ومناقشة كيفية استخدامها لتوطيد العلاقات مع الموردين.



BOOST

Reach New Heights | Training & Consulting
An ISO 14001:2015 ISO 9001:2015 Certified Company



BOOSTUAE.COM
BLOG.BOOSTUAE.COM



+971 2 449 6000
+971 50 412 3294
info@boostuae.com



Duration:
Five Days



Location:
TBD



Date:
TBD





Few Words About Boost

Our solutions are fully customized and designed based on the needs of our clients

BASED IN ABU DHABI
SINCE 2001
WE HAVE A PROVEN TRACK



VISION

"The only thing worse than being blind is having sight but no vision".

To be recognized as the partners' first choice in the field of Learning and Development locally and globally



MISSION

Enable our partners achieving their objectives

by designing innovative learning and development solutions which will boost people performance and business results as well.



VALUES

Driven by five core values which will form the basis for every decision...

- ✓ Result Orientation
- ✓ Partners' Success
- ✓ Passion
- ✓ Commitment
- ✓ Innovation

Why Us?

- 01 Interactive Engaging Courses
- 02 Recognized Certificates
- 03 Wide Range Of Training Subjects
- 04 Global Training Centers
- 05 In-House & Customized Courses
- 06 Internationally Certified Instructors
- 07 Advanced Reporting System



10,000 People Trained a Year, with 98% Satisfaction Rating

Our talented team of international instructors have exceptional credentials complemented by practical, real-world experience.

SUSTAINABLE SUCCESS

Ever since the firm was founded, Excellence, in one form or another, was part of its credo. The prospect of doing a good job might help a company climb the success ladder but it won't keep the company 'up there'.



American Welding Society
EDUCATIONAL INSTITUTION MEMBER





Duration:
Five Days



Location:
TBD



Date:
TBD



مقدمة عن البرنامج

قيادة علاقات الموردين وتحقيق الشراء الناجح

في مجال الأعمال التجارية تكون العلاقات مع الموردين والربح علاقة متكاملة ويمكن لوجود الموردين المناسبين أن يوضّح الاختلاف بين مستويات الأداء الجيدة والرائعة. في هذه الدورة التدريبية ستتعرف على وصف العلاقات المهنية ومناقشة كيف يمكن تطوير هذه العلاقات بالإضافة إلى فهم استراتيجيات دخول السوق المختلفة ومناقشة كيفية استخدامها لتوطيد العلاقات مع الموردين. وأخيراً، سنسلط الضوء على مهارات القيادة والتواصل والتي تُعد ضرورية للاستفادة من العلاقات مع الموردين .

الاهداف

- ✓ تقييم ملفات الموردين لتتناسب مع احتياجات المؤسسة وتوجهها
- ✓ ممارسة تقنيات دمج الموردين لدعم أهداف استراتيجيات الشراء
- ✓ إدارة أداء الموردين لضمان العروض المحسنة باستمرار
- ✓ تطبيق استراتيجيات دخول السوق لدعم القدرات الداخلية
- ✓ استخدام المهارات الأساسية لتحسين نتائج العلاقات مع الموردين





Duration:

Five Days



Location:

TBD



Date:

TBD



محتوى البرنامج

قيادة علاقات الموردين وتحقيق الشراء الناجح

عملية التحقق من فعالية الموردين



- ✓ الحكمة في إدارة علاقات الموردين
- ✓ مصادر جمع المعلومات
- ✓ وضع الموردين
- ✓ استبيانات التأهيل
- ✓ تقييم مخاطر الموردين
- ✓ العلاقات المستدامة مع الموردين
- ✓ القاعدة الثلاثية
- ✓ النجاح الاقتصادي
- ✓ التنمية الاجتماعية
- ✓ الاستدامة البيئية

تطوير الموردين والدمج



- ✓ تنمية الموردين
- ✓ تنوع برامج الموردين
- ✓ شهادة التوريد
- ✓ تبادل البيانات الإلكترونية (EDI)
- ✓ أنماط الشراكة

إدارة أداء الموردين



- ✓ أهداف أداء الموردين
- ✓ أهداف الأداء
- ✓ مبادرات التحسين المستمر
- ✓ اتفاقيات مستوى الخدمة





Duration:

Five Days



Location:

TBD



Date:

TBD



محتوى البرنامج

قيادة علاقات الموردين وتحقيق الشراء الناجح

استراتيجيات دخول السوق

- ✓ مصفوفة استراتيجية الشراء
- ✓ استراتيجيات التوريد الستة
- ✓ التركيز على الحجم
- ✓ تقييم أفضل سعر
- ✓ التوريد العالمي
- ✓ تحسين مواصفات المنتج
- ✓ تحسين عملية الشراكة
- ✓ إعادة هيكلة العلاقة
- ✓ الشراء والتسعير بالجملة
- ✓ الشراء في الوقت المحدد (JIT)



المهارات الشخصية وآداب العلاقات مع الموردين

- ✓ التواصل الفعال كأساس للنجاح
- ✓ تطبيق مهارات القيادة والإدارة في العلاقات مع الموردين
- ✓ تقنيات الإقناع الفعالة الستة لسيالديني
- ✓ تقنية المعاملة بالمثّل
- ✓ تقنية الوثوقية
- ✓ تقنية الإجماع
- ✓ تقنية الالتزام
- ✓ تقنية الإعجاب
- ✓ تقنية النذرة
- ✓ آداب العلاقات مع الموردين
- ✓ التواصل مع الموردين الخارجيين





Course Name

قيادة علاقات الموردين وتحقيق الشراء الناجح

THANK YOU

For any clarification or information. Please do not hesitate to contact us

Phone: + 971 2 449 6000 / +971 50 412 3294

Email: info@boostuae.com



Follow us on social media and get offers and discounts ...

