



الممارسة المهنية للمشتريات: إدارة الفئات والتوريد الاستراتيجي

19 - 23 Oct 2026

لندن - فندق أربع نجوم في وسط لندن



المهارة المهنية للمشتريات: إدارة الفئات والتوريد الاستراتيجي

المرجع: 1196_6676 التاريخ: 19 - 23 Oct 2026 الموقع: لندن - فندق أربع نجوم في وسط لندن الرسوم: SAR 23000

العقود التقني: مهارس - أسلوب التطبيق: دراسة حالة

مقدمة

ما زالت إدارات مشتريات كثيرة تعمل بمنطق المعاملة الواحدة، فتراها القيادة تكلفة إجرائية لا مصدرا للقيمة. تعاد مناقصات الفئات دون فهم للسوق، ويعتهد المتفاوض على الضغط على السعر، ويعامل الموردون الاستراتيجيون كأبي مورد آخر. تزود هذه الدورة من كور كونسبت مهيري المشتريات بأدوات العمل وفق المعايير المهنية: بناء استراتيجيات الفئات من بيانات الإنفاق والسوق، والتوريد والتفاوض على أساس أدلة التكلفة، وإدارة علاقات الموردين والأخلاقيات والمخاطر. ويطبق المشاركون كل منهجية على حالات من قطاعات متعددة، ويخرجون باستراتيجية فئة و خطة توريد لفئة إنفاق فعلية.

أهداف الدورة

- تقييم نموذج تشغيل المشتريات ونضجها وإسهامها في القيمة مقارنة بإطار جداريات معترف به
- بناء ملف الفئة من بيانات الإنفاق والطلب وسوق التوريد
- وضع استراتيجية الفئة باستخدام دورة إدارة الفئات ومنهجية التوريد الاستراتيجي ذات الخطوات السبع
- التخطيط للمفاوضات التجارية وإدارتها بأدلة التكلفة التقديرية وبديل واضح عن الاتفاق BATNA وخطة تنازلات
- تصنيف الموردين وتطبيق ضوابط العلاقة والمخاطر والأخلاقيات بها يتناسب مع كل شريحة
- إعداد استراتيجية الفئة وخطة التوريد بصيغة يعتد بها أصحاب الميزانيات والقيادة

الفئة المستهدفة

- مهيري المشتريات الذين يقودون فرق التوريد أو إدارات المشتريات
- مهيري الفئات المسؤولين عن استراتيجيات مجالات إنفاق محددة
- كبار المشتريين وقادة التوريد المنتقلون إلى أدوار المشتريات الاستراتيجية
- مهيري علاقات الموردين المسؤولين عن الموردين الحرجين والاستراتيجيين
- المهديرون التجاريون في التشغيل والمشاريع والخدمات المشتركة الذين يديرون ميزانيات كبيرة
- مهيري حوكمة المشتريات وسياساتها المسؤولين عن المعايير والأخلاقيات

محاور الدورة

اليوم الأول: مهنة المشتريات وإسهامها في القيمة

- مستويات الجدارة في Supply and Procurement for Standard Global CIPS
- نهاذج تشغيل المشتريات: المركزي واللامركزي والمركزي الهجين
- تقييم نضج المشتريات وفق نموذج من خمسة مستويات
- تحديد أصحاب المصلحة الداخليين بهصفوفة Mendelow
- روافع قيمة المشتريات: خفض التكلفة وتجنب التكلفة وخفض المخاطر

اليوم الثاني: أطر إدارة الفئات والتوريد الاستراتيجي

- دورة إدارة الفئات: التحليل ووضع الاستراتيجية والتنفيذ والمراجعة
- منهجية التوريد الاستراتيجي ذات الخطوات السبع
- تحليل سوق التوريد بنموذج Porter للقوى الخمس وأداة PESTLE
- نموذج تفضيل الموردين Model Preferencing Supplier ونظرة البائع إلى المشتري
- معايير الاستدامة في استراتيجية الفئة وفق ISO 20400:2017

اليوم الثالث: ممارسة التوريد والتفاوض

- نموذج ملف الفئة وخط الأساس للإنفاق
- نهج التكلفة التقديرية Cost-Should وتحليل مكونات التكلفة
- خيارات مسار التوريد: المناقصة والتفاوض المباشر والمزاد الإلكتروني والطلب من الاتفاقية الإطارية
- التخطيط للتفاوض الهديني: المصالح BATNA وخطة التنازلات
- احتساب تكلفة دورة الحياة لقرارات الترسية

اليوم الرابع: علاقات الموردين والأخلاقيات والمخاطر

- تصنيف الموردين وهرم إدارة العلاقات
- خطة العلاقة التعاونية وفق المواصفة ISO 44001:2017
- رسم خريطة مخاطر الموردين ومرونتهم وفق ISO 31000:2018
- العناية الواجبة لمكافحة الرشوة وفق ISO 37001:2025 ومهونة سلوك CIPS
- متابعة الوفورات وبطاقة قياس تحقق المنافع

اليوم الخامس: دراسات الحالة واستراتيجية الفئة

- دراسة حالة فئة الخدمات المهنية: إدارة الطلب وجدول الأسعار
- دراسة حالة فئة الخدمات اللوجستية: تحول السوق والاعتماد على المورد
- بناء ملف الفئة لفئة إنفاق من مؤسسة المشاركون
- إعداد مسودة استراتيجية الفئة وخطة التوريد
- مراجعة لجنة أصحاب المصلحة والدفاع عن الاستراتيجية

المهارات المكتسبة

- إدارة الفئات
- تحليل سوق التوريد
- نهج التكلفة التقديرية
- التفاوض التجاري
- إدارة علاقات الموردين
- التأثير في أصحاب المصلحة
- أخلاقيات المشتريات
- متابعة تحقق المنافع

لهذا تحضر هذه الدورة

- تعود إلى عملك باستراتيجية فئة وخطة توريد لفئة فعلية، وقد اختبرنا أمام لجنة من أصحاب المصلحة
- تدخل مفاوضات الموردين بأدلة التكلفة وحد واضح للانسحاب بدلا من اللجوء إلى الضغط على السعر
- تعرض إسهام المشتريات على القيادة بلغة القيمة والمخاطر والوفورات التي تقبلها الإدارة المالية
- تقارن ممارسات المشتريات لديك بمديرين من قطاعات ودول مختلفة

الخاتمة

تكتسب المشتريات دورها الاستراتيجي حين تستطيع أن تبين للقيادة كيف ستوفر كل فئة، وكم ستكلف على مدى عمرها، وما المخاطر التي تحملها. تنتقل هذه الدورة من معايير المهنة وروافع القيمة، مروراً بإدارة الفئات والتوريد الاستراتيجي، إلى التفاوض القائم على النحلة وضوابط العلاقة والنخالات والمخاطر التي تحمي القيمة بعد الترسية. ويجمع اليوم الأخير ذلك كله، فيعود المشاركون باستراتيجية فئة وخطة توريد جاهزتين للعرض على أصحاب المصلحة لاعتقادهم.