



التفاوض للمشتريين

سلاسل الإمداد والمشتريات واللوجستيات

أساسي | 5 أو 10 أيام | أونلاين، حضوري، داخل الشركات | QGT-SCM-117

نظرة عامة

دورة «التفاوض للمشتريين» هي برنامج تأسيسي يبني معرفة عملية متينة في مجال التفاوض للمشتريين. تغطي المبادئ ومتطلبات أطر CIPS و ASCM وقواعد Incoterms 2020 ومعيار ISO 28000 والأساليب العملية المستخدمة في المواقع، مع دراسات حالة من الخليج وأفريقيا والعالم. متاحة أونلاين، أو حضوريا في 60 مدينة، أو داخل شركتك.

ماذا ستتعلم

- شرح مبادئ التفاوض للمشتريين ومصطلحاته ونطاقه
- تطبيق المتطلبات ذات الصلة في أطر CIPS و ASCM وقواعد Incoterms 2020 ومعيار ISO 28000
- استخدام الأدوات العملية وقوائم التحقق والحسابات بثقة
- التعرف على المشكلات والمخاطر الشائعة وأسبابها الجذرية واختيار الإجراء التصحيحي المناسب
- إعداد خطة تحسين لموقع العمل أو المؤسسة

لمن هذه الدورة

صممت للعاملين في المشتريات وسلاسل الإمداد والمستودعات واللوجستيات والموظفين الجدد وكل من يحتاج أساسا متينا في الموضوع.

محتوى الدورة (5 أيام)

اليوم 1: المبادئ والمصطلحات

النطاق والتعريفات الأساسية وموقع التفاوض للمشتريين في العمليات اليومية

اليوم 2: الكودات والمعايير والمتطلبات

ما تشترطه أطر CIPS و ASCM وقواعد Incoterms 2020 ومعيار ISO 28000 وكيفية قراءتها

اليوم 3: الطرق والأدوات والحسابات

طرق عملية خطوة بخطوة وقوائم تحقق وأمثلة محلولة

اليوم 4: التشغيل والتفتيش والمشكلات الشائعة

الأعطال المعتادة وعلامات الإنذار وطرق التعامل معها

اليوم 5: دراسات حالة وورشة عمل وتقييم

تمرين جماعي على حالات حقيقية واختبار ختامي

ما تضيفه نسخة الـ 10 أيام

- اليوم 6: مشروع تطبيقي، الجزء الأول - تطبيق طرق الأسبوع الأول على حالة من مؤسستك
- اليوم 7: البيانات والأدوات الرقمية - البرمجيات والجداول والأدوات الرقمية المستخدمة عمليا
- اليوم 8: دروس من الحوادث والتدقيقات - ما تعلمنا إياه التحقيقات ونتائج التدقيق
- اليوم 9: مشروع تطبيقي، الجزء الثاني - استكمال الحل واختباره وتحسينه
- اليوم 10: العروض والتقييم الختامي - عرض المشروع أمام المجموعة والتقييم النهائي

المدة	أونلاين مباشر	حضورى	داخل الشركة
5 أيام	\$3,000	\$5,500	عرض سعر
10 أيام	\$5,500	\$9,900	عرض سعر

تشمل الرسوم المادة العلمية وشهادة الإتمام، والدورات الحضورية تشمل الضيافة والغداء. التدريب داخل الشركات يسعر للمجموعة.

المواعيد والمدن 2027-2030

التاريخ	المدينة	الصيغة	المدة	الرسوم
3-7 مايو 2027	جنيف	حضورى	5 أيام	\$5,500
24 مايو - 4 يونيو 2027	فرانكفورت	حضورى	10 أيام	\$9,900
20-24 سبتمبر 2027	إدنبرة	حضورى	5 أيام	\$5,500
8-19 نوفمبر 2027	لاغوس	حضورى	10 أيام	\$9,900
6-10 ديسمبر 2027	أونلاين مباشر	أونلاين مباشر	5 أيام	\$3,000
10-14 يناير 2028	تبليسي	حضورى	5 أيام	\$5,500
10-21 أبريل 2028	باريس	حضورى	10 أيام	\$9,900
11-15 يونيو 2028	شرم الشيخ	حضورى	5 أيام	\$5,500
17-28 يوليو 2028	براغ	حضورى	10 أيام	\$9,900
14-18 أغسطس 2028	أونلاين مباشر	أونلاين مباشر	5 أيام	\$3,000
9-13 أبريل 2029	ميونخ	حضورى	5 أيام	\$5,500
13-24 أغسطس 2029	ميلانو	حضورى	10 أيام	\$9,900
20-24 أغسطس 2029	بيروت	حضورى	5 أيام	\$5,500
2-13 سبتمبر 2029	الرياض	حضورى	10 أيام	\$9,900
3-7 ديسمبر 2029	أونلاين مباشر	أونلاين مباشر	5 أيام	\$3,000
18-22 فبراير 2030	دبلن	حضورى	5 أيام	\$5,500
8-19 يوليو 2030	تبليسي	حضورى	10 أيام	\$9,900
2-6 سبتمبر 2030	فيينا	حضورى	5 أيام	\$5,500
24 نوفمبر - 5 ديسمبر 2030	مدينة الكويت	حضورى	10 أيام	\$9,900
2-6 ديسمبر 2030	أونلاين مباشر	أونلاين مباشر	5 أيام	\$3,000

التسجيل

سجل عبر الموقع أو امسح الرمز

<https://qimmatrainig.com/ar/courses/negotiation-for-buyers/>

واتساب: +971 50 697 0908

البريد: training@qimmatrainig.com

