CONCEPT

الممارسة المهنية للمشتريات: إدارة الفئات والتوريد الاستراتيجي



الممارسة المهنية للمشتريات: إدارة الفئات والتوريد الاستراتيجي

العمق التقني: ممارس · **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، ويعتمد التفاوض على الضغط على السعر، ويعامل الموردون الاستراتيجيون كأي مورد آخر. تزود هذه الدورة من كور كونسبت مديري 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 وخطة توريد لفئة إنفاق فعلية.

أهداف الدورة

- تقييم نموذج تشغيل المشتريات ونضجها وإسهامها في القيمة مقارنة بإطار جدارات 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 بما يتناسب مع كل شريحة
- إعداد استراتيجية الفئة وخطة التوريد بصيغة يعتمدها أصحاب الميزانيات والقيادة

الفئة المستهدفة

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

محاور الدورة

اليوم الأول: مهنة المشتريات وإسهامها في القيمة

- مستويات الجدارة في CIPS Global Standard for Procurement and Supply
- نماذج تشغيل المشتريات: المركزي واللامركزي والمركزي الموجه
- تقييم نضج المشتريات وفق نموذج من خمسة مستويات
- تحديد أصحاب المصلحة الداخليين بمصفوفة 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 Supplier Preferencing Model ونظرة البائع إلى المشتري
- معايير الاستدامة في استراتيجية الفئة وفق ISO 20400:2017

اليوم الثالث: ممارسة التوريد والتفاوض

- نموذج ملف الفئة وخط الأساس للإنفاق
- نمذجة التكلفة التقديرية Should-Cost وتحليل مكونات التكلفة
- خيارات مسار التوريد: المناقصة والتفاوض المباشر والمزاد الإلكتروني والطلب من الاتفاقية الإطارية
- التخطيط للتفاوض المبدئي: المصالح وBATNA 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 ومدونة سلوك CIPS
- متابعة الوفورات وبطاقة قياس تحقق المنافع

اليوم الخامس: دراسات الحالة واستراتيجية الفئة

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

المهارات المكتسبة

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

لماذا تحضر هذه الدورة

- تعود إلى عملك باستراتيجية فئة وخطة توريد لفئة فعلية، وقد اختبرتا أمام لجنة من أصحاب المصلحة
- تدخل مفاوضات الموردين بأدلة التكلفة وحد واضح للانسحاب بدلا من الاعتماد على 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، مرورا بأطر إدارة الفئات والتوريد الاستراتيجي، إلى التفاوض القائم على الأدلة وضوابط العلاقة والأخلاقيات والمخاطر التي تحمي القيمة بعد الترسية. ويجمع اليوم الأخير ذلك كله، فيعود المشارك باستراتيجية فئة وخطة توريد جاهزتين للعرض على أصحاب المصلحة لاعتمادهما.