JUPITER PRIME
Consulting • Training • Advisory
جوبيتر برايم للاستشارات والتدريب

كتيّب الدورة

دورة قيادة العلاقات مع الموردين وخطط التحسين المشتركة

22 – 26 نوفمبر 2027

باريس

info@jupiterprime.uk

jupiterprime.uk

مسجّلة في المملكة المتحدة والمملكة العربية السعودية

دورة قيادة العلاقات مع الموردين وخطط التحسين المشتركة

المرجع: 101372_2660 **التاريخ:** 22 – 26 نوفمبر 2027 **المكان:** باريس **الرسوم:** GBP 5900

دورة قيادة العلاقات مع الموردين وخطط التحسين المشتركة دورة تدريبية مدتها أسبوع لمديري الموردين وكبار المشترين الذين يقودون حسابات الموردين الرئيسية، وتنتهي بخطة تحسين مشتركة يتفق عليها المشارك مع مورد استراتيجي واحد. تعتمد المؤسسات اليوم على عدد أقل من الموردين وشراكات أعمق، لذلك تحدد طريقة قيادة هذه العلاقات مستوى التكلفة واستمرارية الإمداد وفرص الابتكار. تقدم جوبيتر برايم للتدريب هذه الدورة لقادة حسابات الموردين.

لماذا تهم قيادة العلاقات مع الموردين وخطط التحسين المشتركة الآن

تشكل ثلاث قوى العلاقات مع الموردين في الوقت الحاضر. فقد دفعت اضطرابات الإمداد المؤسسات إلى تركيز إنفاقها لدى موردين تثق بهم، فارتفعت أهمية كل حساب. ويتوقع أصحاب المصلحة في الداخل أن يقدم الموردون أفكارا جديدة لا سلعا وخدمات فقط. ويريد الموردون أنفسهم إشارات أوضح عن موقعهم وسبل نموهم. وعندما تدار محفظة الموردين جيدا تصبح مصدرا للمرونة والتحسن المتواصل، وعندما تهمل تنزلق إلى تبادل اللوم وزيادات مفاجئة في الأسعار وخروج مكلف. وتستند الدورة إلى ممارسات راسخة في تقسيم الموردين ومراجعات العلاقة والتصعيد المنظم وتطوير الموردين، موصوفة بلغة واضحة.

المستفيدون من قيادة العلاقات مع الموردين وخطط التحسين المشتركة

- القادة المسؤولون عن العلاقة التجارية مع محفظة من الموردين الحرجين
- كبار المشترين الذين يفاوضون على التجديد ويحسمون خلافات الأداء
- مالكو الحسابات الذين يرأسون مراجعات الأعمال الدورية مع الموردين
- المختصون الذين ينسقون قضايا الجودة والتسليم والخدمة بين الإدارات
- رؤساء فرق التوريد الذين يقررون أين يوجه جهد تطوير الموردين

تستفيد إدارة الموردين أكثر عندما يحضر عدد من مالكي الحسابات معا ويتفقون على أسلوب موحد لتصنيف الموردين وتصعيد القضايا.

قدرات قيادة العلاقات مع الموردين وخطط التحسين المشتركة

ينتقل المشاركون من رد الفعل على مشكلات الموردين إلى قيادة كل حساب بدرجة واضحة وإيقاع مراجعة ومسار متفق عليه للتحسين.

- تقييم الوزن الاستراتيجي لكل مورد ودرجة الاعتماد عليه لتحديد مستوى العلاقة — ترتيب أولويات المحفظة لدى قادة التوريد
- تصميم جدول أعمال لمراجعة العلاقة يجمع حقائق الأداء والخطط المقبلة — مالكو حسابات الموردين
- بناء مبادرات تحسين مشتركة بأهداف ومسؤولين من الطرفين — أصحاب المصلحة في العمليات والجودة
- تطبيق سلم تصعيد متدرج يحل القضايا عند أدنى مستوى ممكن — مالكو العقود والإدارة العليا
- موازنة خيارات تسوية النزاعات قبل وصولها إلى المطالبات الرسمية — الشركاء في الشؤون القانونية والمالية
- تحديد مسار لتطوير المورد يرفع قدرته حيث تعتمد عليه المؤسسة — رؤساء الفئات وسلاسل الإمداد

مصطلحات قيادة العلاقات مع الموردين وخطط التحسين المشتركة الأساسية

- تقسيم الموردين — فرز الموردين في مستويات حسب الإنفاق والمخاطر والوزن الاستراتيجي ليتناسب الاهتمام مع الأهمية.
- مستوى العلاقة — درجة التواصل وتكرار المراجعة والاستثمار المتفق عليها لشريحة معينة من الموردين.
- مراجعة الأعمال — اجتماع مجدول يدرس فيه الطرفان النتائج والقضايا وخطط الفترة المقبلة.
- سلم التصعيد — مسار متدرج ينقل القضية غير المحلولة إلى مستويات أعلى لدى الطرفين.
- خطة التحسين المشتركة — مجموعة متفق عليها من المبادرات والأهداف والمسؤولين يخصص لها الطرفان الموارد.
- تطوير الموردين — دعم مقصود يرفع قدرة المورد أو طاقته أو جودته لتلبية الاحتياجات المقبلة.

قيادة العلاقات مع الموردين وخطط التحسين المشتركة يوما بيوم

اليوم 1: محفظة الموردين في سياقها

- خريطة الاعتماد على الموردين — مواضع انكشاف المؤسسة الأكبر
- مصفوفة الإنفاق والمخاطر والوزن الاستراتيجي — تحديد مستويات العلاقة
- خريطة توقعات أصحاب المصلحة في الداخل — من يحكم على كل حساب
- فحص نظرة المورد إلينا — كيف يرانا الموردون بوصفنا عميلا
- مؤشرات صحة العلاقة — رصد الحسابات التي تحتاج إلى اهتمام

اليوم 2: قيادة مراجعة العلاقة

- إيقاع المراجعة حسب المستوى — مواءمة تكرار الاجتماعات مع قيمة الحساب
- تصميم جدول أعمال مراجعة الأعمال — الموازنة بين النتائج السابقة والخطط المقبلة
- ملف أدلة الأداء — الاتفاق على الحقائق قبل مناقشة الأسباب
- روتين التغذية الراجعة المتبادلة — الاستماع إلى احتياجات المورد
- سجل الإجراءات والمتابعة — إبقاء التعهدات ظاهرة بين الاجتماعات

اليوم 3: التصعيد ومعالجة النزاعات

- شبكة تصنيف القضايا — تحديد المشكلات التي تستدعي التصعيد
- سلم التصعيد المتدرج — تسمية المسؤولين والمهل الزمنية لكل مرحلة
- التفاوض القائم على المصالح — فصل المواقف عن الاحتياجات الكامنة
- خيارات تسوية النزاعات — الاختيار بين التنازل والوساطة والمطالبة
- خطوات استعادة العلاقة — إعادة بناء الثقة بعد إخفاق جسيم

اليوم 4: التحسين المشترك وتطوير الموردين

- فرز فرص التحسين — اختيار المبادرات الجديرة بالجهد المشترك
- ترتيبات تقاسم المكاسب — توزيع الوفورات بعدل بين الطرفين
- تقييم قدرات المورد — تحديد الفجوات في العمليات والمهارات والطاقة
- قائمة خيارات الدعم التطويري — التدريب أو الإعارة أو تعهد الكميات أو الاستثمار
- تخطيط الخروج والانتقال — تقرير متى يجب أن يتوقف التطوير

اليوم 5: ممارسة خطة التحسين المشتركة مع المورد

- تمرين تحديد المستويات — تطبيق المصفوفة على محفظة حقيقية
- محاكاة مراجعة الأعمال — قيادة جلسة مع مورد يؤدى دوره
- محاكاة التصعيد — حل نزاع حول التسليم عبر مرحلتين
- لجنة تحدي الأقران — اختبار واقعية أهداف التحسين
- خطة التحسين المشتركة مع المورد — استكمال الأهداف والمسؤولين ومواعيد المراجعة

تطبيق قيادة العلاقات مع الموردين وخطط التحسين المشتركة بعد الدورة

- تطبيق مصفوفة المستويات على كبار الموردين وتأكيد مستوى كل منهم وإيقاع مراجعته.
- عقد مراجعة أعمال مع مورد استراتيجي والاتفاق على مبادرتي تحسين مشتركتين.

أسئلة حول قيادة العلاقات مع الموردين وخطط التحسين المشتركة

ما قيادة العلاقات مع الموردين وخطط التحسين المشتركة، ولماذا تهم الآن؟

هي ممارسة قيادة حسابات الموردين الرئيسية عبر المستويات والمراجعات المنظمة والتصعيد والعمل المشترك على التحسين. وتهم الآن لأن العلاقات الأقل عددا والأعمق تحمل مخاطر وقيمة أكبر.

ما الأدوار الأكثر استفادة من قيادة العلاقات مع الموردين وخطط التحسين المشتركة؟

يستفيد أكثر مديرو الموردين وكبار المشترين الذين يملكون حسابات حرجة. ويستفيد كذلك رؤساء التوريد الذين يقررون أين يوجه جهد التطوير.

بم تختلف قيادة العلاقات مع الموردين وخطط التحسين المشتركة عن دورة بطاقات أداء الموردين؟

تركز دورة بطاقات الأداء على قياس الموردين عبر مستويات الخدمة والمؤشرات. أما هذا الموضوع فيتناول قيادة العلاقة نفسها: إدارة المراجعات وتصعيد النزاعات وتسويتها والاستثمار المشترك في تطوير الموردين.

ماذا تعود به من قيادة العلاقات مع الموردين وخطط التحسين المشتركة؟

تعود بخطة تحسين مشتركة معدة لمورد حقيقي، ومصفوفة مستويات لمحفظتك، وجدول أعمال للمراجعة، وسلم تصعيد جاهز للاستخدام.

قيادة العلاقات مع الموردين وخطط التحسين المشتركة: الطريق إلى الأمام

تمنح خطة التحسين المشتركة مع المورد مالك الحساب سجلا مشتركا للأهداف والمسؤولين ومواعيد المراجعة. وأول استخدام لها هو تقرير المبادرة التي تمول في دورة المراجعة التالية، بالتعاون مع العمليات والجودة ومسؤول الحساب لدى المورد. وبعد الدورة الأولى يستحق التصنيف نفسه إعادة النظر، فالمورد الذي يتحسن قد يستحق علاقة أعمق.