JUPITER PRIME

Consulting • Training • Advisory

جوبيتر برايم للاستشارات والتدريب

كتيّب الدورة

دورة متقدمة في الماجستير المصغر في استراتيجية الفئات وقيمة الموردين

29 مارس – 9 أبريل 2027

فيينا

info@jupiterprime.uk

jupiterprime.uk

مسجّلة في المملكة المتحدة والمملكة العربية السعودية

دورة متقدمة في الماجستير المصغر في استراتيجية الفئات وقيمة الموردين

المرجع: 907_34266 **التاريخ:** 29 مارس – 9 أبريل 2027 **المكان:** فيينا **الرسوم:** GBP 10600

الماجستير المصغر في استراتيجية الفئات وقيمة الموردين دورة تدريبية مدتها أسبوعين لمديري الفئات ورؤساء المشتريات وقادة التوريد الذين ينتقلون إلى القيادة التجارية، ويخرج كل مشارك منها بدراسة جدوى الفئة الشرائية يعرضها على لجنة التقييم. فمجالس الإدارة باتت تحكم على قرارات التوريد بأثرها في هامش الربح والسيولة والمرونة لا بسعر الشراء وحده. وتقدم جوبيتر برايم للتدريب الماجستير المصغر في استراتيجية الفئات وقيمة الموردين للمشترين المتجهين إلى طاولة القرار.

لماذا يهم الماجستير المصغر في استراتيجية الفئات وقيمة الموردين الآن

ثلاثة ضغوط تعيد تشكيل عمل الفئات الشرائية اليوم. فالمديرون الماليون ينتظرون أن تظهر قرارات التوريد في إجمالي الهامش ورأس المال العامل. وأسواق الإمداد تتقلب بسرعة، فقد تتحول فئة ذات مورد وحيد من صفقة رابحة إلى نقطة اختناق خلال ربع سنة. كما يطالب المستثمرون وفرق الاستدامة باختيارات موردين تصمد أمام التدقيق. ومن يتحدث لغة الربح والنقد والمخاطر من قادة الفئات يكسب الميزانية والثقة، أما من يكتفي بتقارير الوفورات فيبقى على الهامش. وتستند الدورة إلى إرشادات ISO 20400 للمشتريات المستدامة وإلى نماذج المحافظ والتكلفة المعروفة في التصنيع وإمدادات الرعاية الصحية.

المستفيدون من الماجستير المصغر في استراتيجية الفئات وقيمة الموردين

- القادة المسؤولون عن استراتيجية فئة أو أكثر وإنفاقها وقاعدة مورديها
- رؤساء التوريد الذين يحددون الأهداف والميزانيات وصلاحيات الاعتماد لفرق الشراء
- مسؤولو علاقات الموردين الذين يتابعون السلامة التجارية للحسابات الرئيسية
- الشركاء الماليون التجاريون الذين يختبرون مقترحات التوريد مقابل الربح والنقد
- كبار المشترين المستعدون لرئاسة لجان الفئات متعددة الوظائف

تجني لجنة الفئات أكبر فائدة حين ترسل معا مشتريها الرئيسي وشريكها المالي وراعيها من العمليات، إذ يعود الثلاثة بنموذج تكلفة موحد وصيغة واحدة لدراسة الجدوى.

قدرات الماجستير المصغر في استراتيجية الفئات وقيمة الموردين

يغادر المشاركون قادرين على تحويل خطة الفئة إلى المؤشرات التي يقرؤها المدير المالي التنفيذي قبل غيرها.

- حساب التكلفة الكلية للملكية على امتداد عمر العقد — اعتماد لجنة الفئات
- بناء نموذج التكلفة المستحقة من محركات المواد والعمالة والنفقات غير المباشرة — مناقشة أسعار المورد
- تقييم الاعتماد على المورد وتكلفة التحول باستخدام نماذج المحافظ — اختيار مسار التوريد
- موازنة شروط السداد مع سلامة المورد وتكلفة المخزون — مديرو الخزينة والمالية
- تصميم خطة تفاوض قائمة على روافع القيمة لا السعر وحده — الرعاة التنفيذيون
- عرض حالة الفئة بلغة الربح والنقد والمخاطر — مجالس الإدارة وأصحاب الميزانيات

مصطلحات الماجستير المصغر في استراتيجية الفئات وقيمة الموردين الأساسية

- استراتيجية الفئة — خطة متعددة السنوات تحدد كيف تشترى مجموعة مشتريات مترابطة ومن أي موردين ولأي غاية تجارية.
- التكلفة الكلية للملكية — جميع تكاليف شراء البند واستخدامه وصيانته والتخلص منه، لا سعر الوحدة فقط.
- نموذج التكلفة المستحقة — تقدير لما يجب أن تكلفه السلعة مبني من مدخلاتها، يستخدم لاختبار عروض الموردين.
- مصفوفة Kraljic — نموذج محافظ يصنف الفئات حسب أثرها في الربح ومخاطر الإمداد لتحديد نهج الشراء.
- دورة التحول النقدي — عدد الأيام بين السداد للموردين والتحصيل من العملاء، وتتأثر مباشرة بشروط التوريد.
- البديل الأنسب للاتفاق التفاوضي BATNA — الخيار البديل الذي يحدد نقطة الانسحاب في محادثات الموردين.

الماجستير المصغر في استراتيجية الفئات وقيمة الموردين يوما بيوم

اليوم 1: العدسة التجارية للفئات

- قراءة قائمة الأرباح والخسائر للمشترين — أين يصيب الإنفاق الهامش
- أساسيات الميزانية العمومية — المخزون والذمم الدائنة وانكشاف الأصول
- تقسيم مكعب الإنفاق — اختيار الفئات التي تحرك الربح
- خرائط أصحاب المصلحة للجان الفئات — كسب الرعاية التنفيذية
- تحليل سلسلة القيمة — ربط المشتريات بقيمة العميل

اليوم 2: استخبارات سوق الإمداد

- قوى Porter الخمس لأسواق الإمداد — قياس قوة الموردين
- خرائط تركز سوق الموردين — الانكشاف للمصدر الوحيد مقابل المتعدد
- تتبع مؤشرات السلع الأولية — توقيت تجديد العقود
- نموذج تفضيل المورد — قراءة نظرة الموردين إلى المنشأة
- مسح PESTLE للفئات — استباق الصدمات الخارجية

اليوم 3: تموضع المحفظة

- تموضع الفئات في مصفوفة Kraljic — تحديد نهج الرافعة أو الاستراتيجي أو الروتيني
- تقييم قرار التصنيع أو الشراء — الطاقة الداخلية مقابل الإسناد الخارجي
- تشكيل الطلب ومراجعة المواصفات — خفض الحاجة قبل السعر
- تجميع الإنفاق وتفكيكه — التجميع مقابل الوصول إلى المتخصصين
- لوحة استراتيجية الفئة — الاتفاق على الأهداف مع أصحاب الميزانيات

اليوم 4: التكلفة الكلية للملكية

- تفصيل تكلفة دورة الحياة — الاقتناء والتشغيل والصيانة والتخلص
- كشف التكاليف الخفية — إخفاقات الجودة والتوقف والشحن
- صافي القيمة الحالية لخيارات الموردين — مقارنة العروض متعددة السنوات
- اختبار الحساسية — الافتراضات التي تغير المورد المفضل
- بطاقات التكلفة الكلية في تقييم العطاءات — توصيات ترسية قابلة للدفاع

اليوم 5: نمذجة التكلفة المستحقة

- تفكيك محركات التكلفة — المواد والتحويل والنفقات غير المباشرة والهامش
- تقديرات منحنى التعلم — الانخفاض المتوقع في السعر مع الحجم
- طلبات التكلفة المفتوحة — متى يشارك الموردون أرقامهم
- تحليل انحراف الأسعار — فصل تحركات السوق عن أداء المورد
- بنود ربط الأسعار بالمؤشرات — تقاسم مخاطر المواد الخام بعدالة

اليوم 6: رأس المال العامل وشروط الموردين

- نمذجة دورة التحول النقدي — أثر تغيير أيام السداد
- خيارات تمويل سلسلة الإمداد — تمديد الشروط دون إضعاف الموردين
- الأمانة والمخزون المدار من المورد — نقل تكلفة الاحتفاظ بالمخزون
- نسب السلامة المالية للموردين — رصد التعثر مبكرا
- تقييم خصم السداد المبكر — المفاضلة بين الخزينة والمشتريات

اليوم 7: قيمة علاقات الموردين

- تقسيم الموردين حسب جهد العلاقة — أين يستثمر الوقت
- خرائط القيمة المشتركة — أفكار الابتكار والتكلفة مع الموردين الرئيسيين
- بطاقات الأداء المتوازن للموردين — ربط الأداء بتوزيع الكميات
- آليات تقاسم المكاسب — مكافأة الوفورات التي يقودها المورد
- تخطيط الخروج والانتقال — إبقاء خيار التحول ذا مصداقية

اليوم 8: اقتصاديات التفاوض

- تحديد BATNA وسعر التحفظ — معرفة متى ينسحب المفاوض
- مقايضة روافع القيمة — الحجم والمدة والسداد والمواصفات
- نظرية الألعاب في العطاءات التنافسية — قراءة سلوك المتنافسين
- ملاءمة المزاد العكسي الإلكتروني — متى تنجح منافسة الأسعار
- أدوار فريق التفاوض — تنسيق المالية والقانونية والعمليات

اليوم 9: قرارات المخاطر والتوريد المسؤول

- الخرائط الحرارية لمخاطر الإمداد — ترتيب أولويات إنفاق المعالجة
- تكلفة ومنفعة التوريد المزدوج — علاوة المرونة مقابل الوفورات
- مبادئ ISO 20400 للمشتريات المستدامة — إدراج معايير المسؤولية
- فرز بؤر الانبعاثات حسب الفئة — أولويات إشراك الموردين
- تخطيط السيناريوهات للاضطرابات — محفزات طوارئ متفق عليها مسبقا

اليوم 10: ممارسة دراسة جدوى الفئة الشرائية

- حزمة أدلة التكلفة الكلية والتكلفة المستحقة — بناء النواة المالية
- بيان أثر رأس المال العامل — إظهار الأثر النقدي للمالية
- ملحق المخاطر والاستدامة — الرد على تساؤلات مجلس الإدارة
- تمرين العرض التنفيذي — التعامل مع اعتراضات الراعي
- عرض دراسة جدوى الفئة الشرائية — التوصية النهائية أمام اللجنة

تطبيق الماجستير المصغر في استراتيجية الفئات وقيمة الموردين بعد الدورة

- إعادة بناء خطة فئة قائمة حول نموذج التكلفة الكلية للملكية وفحص التكلفة المستحقة، ثم طرحها في الاجتماع التالي للجنة الفئات.
- إجراء مراجعة لرأس المال العامل مع الشريك المالي لأكبر عشرة موردين، واختبار شروط السداد مقابل نسب سلامتهم المالية.

أسئلة حول الماجستير المصغر في استراتيجية الفئات وقيمة الموردين

ما الماجستير المصغر في استراتيجية الفئات وقيمة الموردين ولماذا يهم الآن؟

هو تأهيل في أساسيات الأعمال لقادة الفئات يربط قرارات التوريد بالهامش والنقد والمخاطر. وتزداد أهميته لأن فرق المالية ومجالس الإدارة تقيس المشتريات بأثرها التجاري، ويحتاج قادة الفئات إلى نماذج ولغة تصمد في تلك النقاشات.

من يستفيد أكثر من الماجستير المصغر في استراتيجية الفئات وقيمة الموردين؟

يستفيد أكثر مديرو الفئات ورؤساء التوريد ومسؤولو علاقات الموردين. كما يستفيد الشركاء الماليون الذين يراجعون مقترحات التوريد، لأنهم يتعرفون إلى نماذج التكلفة والمحافظ التي يستخدمها المشترون ويناقشونها على قدم المساواة.

بم يختلف الماجستير المصغر في استراتيجية الفئات وقيمة الموردين عن دورات منصات الشراء أو العقود؟

يركز على اقتصاديات قرارات الفئات لا على الأنظمة أو صياغة العقود. فأنت تعمل على التكلفة الكلية والتكلفة المستحقة ورأس المال العامل وقيمة التفاوض، وتترك تقنيات المشتريات وصياغة البنود القانونية للدورات المجاورة المتخصصة فيها.

ماذا تعود به من الماجستير المصغر في استراتيجية الفئات وقيمة الموردين؟

تعود بحالة فئة اختبرها الزملاء والميسرون، ومعها نماذج قابلة لإعادة الاستخدام لتكلفة دورة الحياة والتكلفة المستحقة وشروط السداد، تتيح لك عرض أي مقترح توريد لاحق بلغة الربح والنقد والمخاطر التي ينتظرها قادة المالية.

الماجستير المصغر في استراتيجية الفئات وقيمة الموردين: الطريق إلى الأمام

دراسة جدوى الفئة الشرائية هي الأداة الأولى للاستخدام بعد العودة إلى العمل. فهي توجه قرار مسار التوريد التالي لفئة عالية الإنفاق، وتقرؤها لجنة الفئات والشريك المالي والراعي التنفيذي. وبعد أول استخدام لها تستحق افتراضات علاقات الموردين مراجعة جديدة، إذ تكشف خرائط القيمة المشتركة غالبا وفورات وخيارات مرونة غابت عن الدراسة الأولى.