المقدمة:

تعبر إدارة عمليات الإمداد والتموين بفاعلية عن جوهر إدارة اللوجستيات وسلاسل التوريد، حيث تمثل هذه الإدارة أحد الأعمدة الحيوية التي تعتمد عليها الجيوش العالمية والمنظمات المختلفة في تسيير عملياتها اليومية بكفاءة. وتكمن أهمية إدارة النقل والإمداد وسلاسل التوريد في قدرتها على تصميم أنظمة فعالة تضمن تدفق المواد والمعلومات بشكل منظم، مع التنسيق بين مختلف الأنشطة المرتبطة بها.

تتضمن هذه العمليات أنشطة متعددة تبدأ من التخطيط وتأمين الاحتياجات، وتبرز هنا أهمية دور المشتريات كجزء استراتيجي يتولى مسؤوليات التنظيم والتوجيه والمتابعة. وتستمر العملية من خلال إدارة الحركة، التي تنظم خدمات النقل، ثم السياسات اللوجستية المعنية بإدارة المخزون ومراقبته. كما تلعب نظم المعلومات دورًا محوريًا في تعزيز الكفاءة الإدارية، إلى جانب اعتماد أنظمة الحاسوب في عمليات الشراء، وتسجيل ومتابعة المخزون بدقة واحترافية.

الفئات المستهدفة:

- مدراء المستودعات والمخازن.
- أمناء المخازن والمستودعات.
- العاملون في مجالات المشتريات والتخزين.
- أخصائيو الاستيراد والتصدير.
- محاسبو التكاليف والمخازن.
- مدراء الأقسام ذات الصلة مثل المشتريات، التخطيط، الإنتاج، والتطوير.
- العاملون في قطاع النقل والخدمات اللوجستية.
- الموظفون في إدارة الإنتاج.
- الأفراد الراغبون في تغيير مسارهم المهني والانضمام لمجال إدارة المخازن والمستودعات.
- العاملون والمديرون في أقسام المخازن، المشتريات، التخطيط، العمليات، واللوجستيات.
- موظفو الإدارات الأخرى الراغبون في فهم طبيعة عمل المخازن مثل: المالية، المبيعات، التسويق، والموارد البشرية.
- كل من يرى في نفسه الحاجة لتعلم هذا المجال وتطوير مهاراته وخبراته.

الأهداف التدريبية:

مع نهاية هذا البرنامج التدريبي، سيكون المشاركون قادرين على:

- استيعاب المفهوم العملي والتطبيقي لإدارة الإمداد والتموين بشكل فعال.
- إدراك الأهمية المحورية لعمليات الإمداد ودورها في تحقيق أهداف المنظمة.
- التمييز بين مفهومي الإمداد واللوجستيات، وفهم العلاقة بينهما.
- التعرف على أهمية الدعم اللوجستي والاستراتيجيات المستخدمة لتعزيزه.
- فهم تأثير عمليات الإمداد والتزويد على ربحية المؤسسات.

- الإلمام بالمفهوم العملي للإمداد الإلكتروني.
- تطوير فهم متقدم لفوائد ومبادئ سلسلة الإمداد.
- استيعاب أهمية العمليات الشرائية ضمن سلسلة الإمداد من منظور عملي.
- التعرف على أهمية وظيفة التخزين كمحطة محورية لضمان انسياب المواد والمساهمة في تحقيق العائد المؤسسي.
- امتلاك المهارات اللازمة لتطبيق مفاهيم التسويق والبيع كنتيجة مباشرة لتكامل عمليات الإمداد والتزويد ضمن سلسلة التوريد.

الكفاءات المستهدفة:

- إدارة المواد والإمداد اللوجستي بكفاءة.
- الفهم العميق لسلاسل التوريد والإمداد.
- إتقان عمليات الشراء كنقطة انطلاق رئيسية في إدارة الإمداد والتموين.
- تعزيز المهارات المرتبطة بالوظيفة التخزينية.
- القدرة على التحليل وتطبيق الاستقصاءات ومناقشة الحالات العملية الواقعية.

محتوى الدورة التدريبية:

الوحدة الأولى: إدارة المواد والإمداد اللوجستي

- تعريف إدارة المواد والتموين.
- المفهوم العام للوجستيات والإمداد.
- الاتجاهات الحديثة في العمليات اللوجستية.
- أنواع وأشكال الدعم اللوجستي.
- الاستراتيجيات المختلفة في الإمداد اللوجستي.
- التعرف على مثلث استراتيجيات الإمداد اللوجستي.

الوحدة الثانية: سلسلة التوريد والإمداد

- المفهوم المتكامل لسلاسل التوريد والإمداد.
- طرق وأساليب إدارة سلاسل الإمداد.
- التمييز بين سلاسل الإمداد والعمليات اللوجستية.
- التعرف على فوائد تبني مفهوم سلسلة التوريد.
- المبادئ الأساسية التي ترتكز عليها سلسلة التوريد.
- مكونات وعناصر سلسلة التوريد وأدوارها.

الوحدة الثالثة: الشراء كنقطة انطلاق في إدارة الإمداد والتموين

- التعرف على مفهوم وظيفة الشراء.
- تحديد أهداف العملية الشرائية ومخرجاتها.
- مسؤوليات وأدوار إدارة الشراء.
- التخطيط للشراء وإعداد الموازنات التقديرية.
- الإجراءات العملية لتنفيذ مراحل الشراء.
- تقنيات التفاوض الشرائي وصياغة العقود.
- آليات تقييم أداء الموردين.
- معايير تقييم فعالية وظيفة الشراء.

الوحدة الرابعة: دور الوظيفة التخزينية في إدارة الإمداد والتموين

- التعرف على مفهوم التخزين وأهميته التشغيلية.
- المهام والواجبات المنوطة بأمناء المخازن.
- اتخاذ القرارات الاستراتيجية المتعلقة بالتخزين.
- أنظمة الرقابة على المخزون.
- التطبيق العملي لمراحل التخزين.
- معالجة مشاكل المخزون الراكد وطرق التخلص منه.

الوحدة الخامسة: استقصاءات وحالات عملية

- تحليل ومناقشة خطوات سلسلة التوريد والإجراءات المرتبطة بكل مرحلة، من المورد حتى وصول المنتج إلى العميل.
- تقديم حالات تطبيقية توضح آليات تنفيذ عمليات الشراء وخطواتها العملية.
- دراسة حالات عملية تتعلق بالتخزين وإدارة المواد خلال مختلف مراحلها.
- تنظيم سيناريوهات تسويقية من خلال أنشطة لعب الأدوار بين المشاركين.
- عرض حالات متنوعة تشمل:
  - كيفية تحديد وتصنيف المخزون الراكد وسبل التعامل معه.
  - محاكاة عملية التفاوض من زاويتين: المشتري والبائع باستخدام تمثيل الأدوار.
  - تنفيذ عملي لعملية جرد المخزون بأساليب ميدانية واقعية.