



أفضل الممارسات للتنبؤ وتحطيم الطلب Course

فندق سانت ريجيس كوالالمبور

2026-01-16

\$ 3950

الفندق :

كوالالمبور

المدينة :

تاريخ النهاية :

2026-01-12

تاريخ البداية :

السعر :

Week 1

الفترة :

فكرة الدورة التدريبية

تتطلب إدارة الطلب، التوافق مع اتجاهات المستهلك والمبيعات السابقة والبيانات الموسمية، وغيرها الكثير من العوامل الأخرى. وليس ذلك فحسب، بل يُنظر في الظروف المتغيرة باستمرار والتي تؤثر على الطلب، ومن بين هذه العوامل: التغييرات التنظيمية، والتحولات الاقتصادية، والتغيرات في القوى العاملة، والكوارث الطبيعية، وأحوال الطقس، أو أحداث الأزمات العالمية. لذلك، يجب أن يكون تخطيط الطلب عملية مستمرة متأصلة في عملك، بحيث أن تخطط المنظمات الطموحة بشكل فعال لمواجهتها. ستمكنك دورة أفضل الممارسات للتبؤ وتخطيط الطلب منظوراً حول مبادئ تخطيط الطلب والعوامل الدافعة للنجاح، كما ستطلعك على أفضل الممارسات التي تتبعها الشركات اليوم، أي في نهاية دورة أفضل الممارسات للتبؤ وتخطيط الطلب، ستكون قادراً على تحديد عملية الأعمال والأدوات وقدرات الأشخاص ذات الصلة، والتي بدورها تعد عملية ضرورية لضمان وظيفة تخطيط الطلب الفعالة والناجحة.

أهداف الدورة التدريبية

تهدف دورة أفضل الممارسات للتبؤ وتخطيط الطلب إلى تمكين المتخصصين والخبراء بـ:

- المعرفة المعمقة وفهم كيفية تخطيط وإدارة الطلب.
- المهارة والمعرفة المطلوبة للتخطيط والتتبؤ بدقة.
- المعرفة الكمية المناسبة من المخزون لتلبية طلب العملاء.
- الثقة والخبرة المطلوبة للمشاركة في وضع استراتيجية فعالة لإدارة المخزون.
- الوعي المطلوب والأساليب والنهج لاختيار طريقة التخطيط الأنسب.
- المساعدة المنظمة للحصول على أكبر قدر من الفائدة.
- الشعور بالفخر في لعب دور مهم في زيادة الربحية التنظيمية

الفئات المستهدفة

هذه الدورة التدريبية موجهة لـ:

- موظفي عمليات الشراء والمشتريات، والمخزون، والمبيعات، والمشاريع.
- جميع الأشخاص الذين يشاركون في تخطيط وتقييم وإعداد وإدارة الطلبات التي تغطي الحصول على المواد والمكونات والمعدات والخدمات وـ.
- العاملين في المؤسسات التي ترغب قياداتها في تحقيق مستويات عالية من الكفاءة لدى هؤلاء الذين يشاركون في هذه الأنشطة.

منهجية الدورة

تركز هذه المنهجية التدريبية على إدارة الطلب وتأهيل الموردين لضمان تحسين الأداء والامتثال للعقود. تبدأ بتعريف تخطيط وإدارة الطلب، مصادره، وفوائده، مع التركيز على التنبؤ الكمي والنوعي وتحليل الطلب وتحديد مخزون الأمان وقياسات الأداء. كما تشمل أفضل الممارسات لتخطيط الطلب، جمع بيانات دقيقة، تقييم العوامل المؤثرة على الطلب، واستخدام أدوات التسويق والترويج لتحسينه، مع دراسات حالة وتمارين عملية. بالإضافة إلى ذلك، تتناول تأهيل الموردين وتقديرهم، تطوير قائمة الموردين المعتمدين، استخدام الاستبيانات ونظم إدارة الجودة، وقياس أداء الموردين ونشر النتائج بما يشمل مكافأة السلوك الجيد ومعاقبة المخالفات. وتشمل المنهجية أيضًا كيفية معالجة الإخلال بالعقود وتطبيق الإجراءات القانونية، مع استنتاج الدروس المستفادة لتعزيز التحسين المستمر وتحقيق الأداء الأمثل في عمليات المشتريات وإدارة الموردين.

محاور الدورة

اليوم الأول:

نظرة عامة على إدارة الطلب

- نظرة عامة على تخطيط الطلب.
- تعريف الطلب.
- مصادر الطلب.
- تعريف إدارة الطلب.
- عميل خطة الطلب.
- فوائد تخطيط الطلب.
- تدبيبات تخطيط الطلب وإدارتها.

اليوم الثاني:

دور منظمة تخطيط الطلب

- مخططي الطلب-الدور والمسؤوليات والتنبؤات.
- إدارة الطلب داخل سلسلة التوريد.
- خصائص عملية تخطيط الطلب الفعال والسلوكيات.
- التكامل مع وظيفة التخطيط والتدكم.
- أفضل الممارسات والأمثلة والمبادئ.

اليوم الثالث:

التنبؤ



High Point Center is a leading educational institution in the UAE.

- الركائز الأربع للتبؤ.
- مبادئ التبؤ.
- التبؤ الكمي والنوعي.
- التبؤ الاحتمالي.
- المتوسط المتدرك للطلب.
- الانحدار الخطى.
- الاتجاهات الموسمية.
- توقعات المبيعات.
- تتبع دقة التبؤ.
- تحديد مخزون الأمان.

اليوم الرابع:

قياسات الأداء

- كيفية استخدام قياسات الأداء.
- دورة التخطيط الشهرية.
- قياس دقة خطة الطلب.
- موعد القياس.
- استراتيجيات التخطيط.
- قياسات العملية.
- أمثلة.

اليوم الخامس:

أفضل ممارسات تخطيط الطلب

- طلب المساعدة وجعل الموظفين يتحملون المسؤلية.
- الحصول على بيانات جرد دقيقة.
- استشعار الطلب / تقييم العوامل التي تؤثر على الطلب.
- تشكيل الطلب باستخدام أدوات التسويق والترويج والتسويق.
- العناية الواجبة عند اختيار وتنفيذ برنامج تخطيط الطلب الصحيح.
- منهجية التحسين والعقلية.
- معالجة القضايا الهامة.
- دراسة حالات وتمارين عملية.



📞 +971 50 360 6133

📍 UAE - Dubai

✉️ info@highpointtc.com

🌐 www.Highpointtc.com



الشهادات المُعتمدة

عند إتمام هذا البرنامج التدريسي بنجاح، سيتم منح المشاركي شهادة هي بoinet رسمياً، اعترافاً بمعارفهم وكفاءاتهم المثبتة في الموضوع. تُعد هذه الشهادة دليلاً رسمياً على كفاءتهم والتزامهم بالتطوير المهني.