ABBYY PDF Transformer 2.0 Click here to buy www.ABBYY.com

محاضره ٤

- قناعة الزبون قوه مؤثره تحدد مستوى قبول الخدمه
- خدمة الزبون تقيس مدى ما عليه نظام اللوجستك وكيفيه اداء عمله
- الرؤيا الفعاله لخدمة الزبون فيه وضاحه
- قواعد خدمه الزبون (كنشاط - كأداء - كفلسفه وتعد الأفضل)
- تتناغم في المنظمات المعاصرة التي تركز على اداره الجوده لهذا فله هو فلسفة الزبون كفلسفه
- تعد من المفاتيح الرئيسية لتحسين كلا من الربحيه والأداء التنافسي من اداره اللوجستك
- تهدف العلاقه بين اللوجستك والتسويق الى (قناعه المستهلك - جهود متكامله - رؤيه مشتركه)
- ترتبط خدمة الزبون باللوجستك بـ (الوقت - الاعتماديه - الاتصالات - الملائمه)
- يشمل الوقت على (وقت تنفيذ الطلبيه - وقت المعايه - وقت التهيئه - حسن الطلب)
- العلاقه بين مستوى الخدمه ومستوى جده المنافسه السوقيه طرديه
- الحاجه تشير الى متطلبات الزبائن المختلفه وتبتدئ استناداً لرغباتهم أو حجم مشترياتهم
- تتحدد القيمه المضافه لزياده أو تحسين قناعه الزبون تبعاً لاتجاهات (قيمه المنفعه الكليه والزمانيه منفعة الحيازه أو المكان ، منفعة شكليه
- من العوامل التي تحدد شكل استراتيجيه اداره خدمه الزبون
(ولاء الزبون - قناعة الزبون - ادراك الزبون للقيمه)
- تلعب دوراً مهماً ورئيسياً في نظام خدمة الزبون (التكنولوجيا)

ABBYY PDF Transformer 2.0 Click here to buy www.ABBYY.com

شموخ إسنان

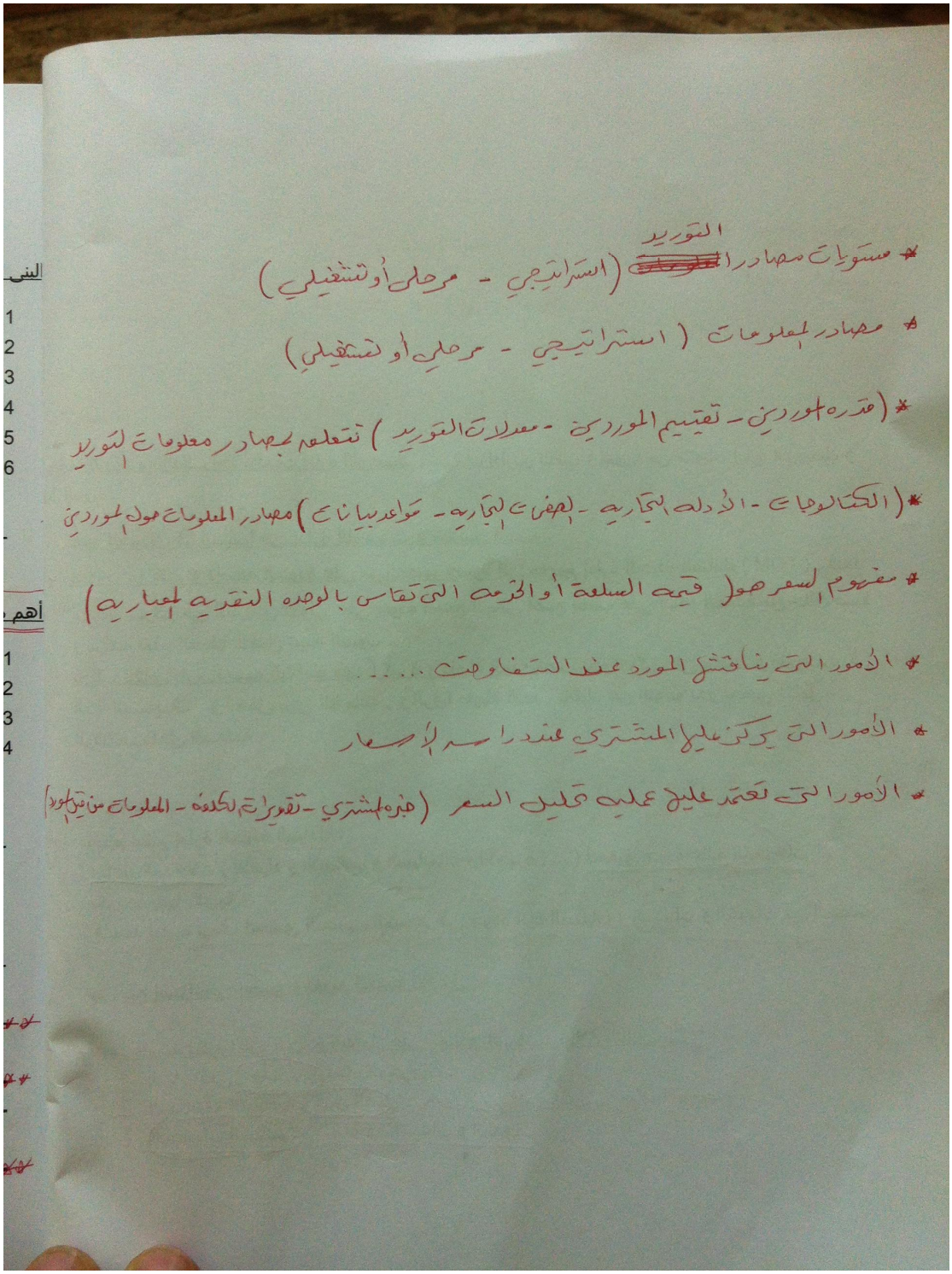
محاضره ٣

* الوظائف الأساسيه والمساانده في المنظمه تكونا مجزأة
* تلعب دوراً مهماً في تحديد التكاليف (وسائل التوزيع المادي)
* التغير في اجمالي التكلف يسبب تغير في النظام
* التركيز الأكبر في كلف اللوجستك هي تدفق المواد
* التسويقيه يهدف إلى تعظيم الأرباح ، اللوجستك يهدف إلى تخفيض التكلف ثم تعظيم الربح
* الإمداد المنتظم والمستمر يحدث توازن بالطلب مع أسعار مستقره نسبياً
* التسويق المباشر يقلص المخزون المركزي لدى الشركة
* الدور الاستراتيجي للتوزيع يكمن في (تحسين خدمه الزبائن - خفض كلف التوزيع
تواليد منافع مكانيه وزمانيه - توازن الأسعار وثبائ -
التأثير على قرارات القوات التوزيعيه - السيطره على كلف الشحن)

ABBYY PDF Transformer 2.0 Click here to buy www.ABBYY.com

محاضره ٤ شوق إنسان

* مطابقه التوريد مع الطلب من اولويات اداره اللوجستك
* التركيز في المراحل الأولى للجوده كافة لضمان جوده المنتج ثم انتقل للجوده الشامله
* اداره الجوده هي فلسفه اداريه تهدف لتحقيق التحسين المستمر في جوده أداء العمليات والمنتجات والخدمات في المنظمه
* تعتمد اداره الجوده على (رضا الزبائن - المسئوليه الجماعيه أو فرق العمل - التحسين المستمر)
* اداره الجوده الشامله هي تفاعل مدخلات لتحقيق جوده عاليه .
* تلعب (الثقافه) دوراً بارزاً في تطبيق نظام اداره الجوده الشامله
* مبادئ حيويه لثقافه الجوده الشامله (حاجات الزبائن - عمل الاشياء الصحيحه من التحسين المستمر - رفع وافعيه الأفراد)
* يتم التركيز في الجوده الشامله على الاجراءات
* عناصر اداره الجوده الشامله (عمليه الجوده - التكنولوجيا - الهيكل التنظيمي - الأفراد - الوظائف)
* اجراءات التنفيذ لاداره الجوده (التنظيم - الالتزام الإداري - تغيير الثقافه)
* العوامل المؤديه الى تحسين الجوده
* كيف تساهم اداره المشتريات في تطوير المنتج (تحسين الموقف الاستراتيجي - تطوير المنتج لاستمرار الميزه التنافسيه)
* تصنيف المخزون وفقاً لمعايير الأهميه (مفردات حيويه - احتياطيه - مساعده)
* تصنيف المخزون وفقاً لمعايير معدلات الطلب (معدلات طلب عاليه - طلب منخفض)
* تصنيف المخزون وفقاً لمعايير المخزون (باهظ الثمن A - متوسط الثمن B - رخيص الثمن C)



* مستويات مصادر التوريد (استراتيجي - مرحلي أو تشغيلي)
* مصادر المعلومات (استراتيجي - مرحلي أو تشغيلي)
* (قدره الموردين - تقييم الموردين - معدلات التوريد) تتعلق بمصادر معلومات التوريد
* (الكتالوجات - الأدله التجاريه - الصفحات البيضاء - قواعد بيانات) مصادر المعلومات حول الموردين
* مفهوم السعر هو (قيمه السلعة أو الخدمه التي تقاس بالوحده النقديه الجاريه)
* الأمور التي يناقش المورد عند التفاوض .....
* الأمور التي يركز عليها المشتري عند دراسه الأسعار
* الأمور التي تعتمد عليها عمليه تحليل السعر (جوده المشتري - تقويم الكلفه - المعلومات من قبل المورد)

ABBYY PDF Transformer 2.0 Click here to buy www.ABBYY.com

شموخ انشاءات

محاضره ٥

* هي مقدرات تعود إلى مجموعة الأصول الثابتة (الوحدات الإسمالية الإستثمارية)
* من أنواع المنشآت الصناعية (وحدات إسمالية استثمارية - مواد الإنتاج)
* من أقسام الوحدات الرأسمالية (سلع - أصول - نفقات رأسمالية)
* السلع الرأسمالية تأخذ نفس الأصول الثابتة
* الأصول الرأسمالية تستخدم في توليد العوائد
* النفقات الرأسمالية موجهة لشراء الأصول الإنشائية الملموسة

* من الأمور التي يتغير دراستك بفيه التحديد الدقيق للمواصفات (متطلبات الكمية متطلبات السعر - متطلبات وظيفية)
* تعتبر المتطلبات الوظيفية الأكثر أهمية للتحديد الدقيق للمواصفات.
* مراحل الوصول إلى مواصفات المستخدم (تخطيط الجودة والمنتج - تصميم الجودة والمنتج الجودة والتصنيع - الجودة والاستخدام)
* من طرق توصيف المواصفات الوظيفية (التوصيف بواسطة العلامة التجارية - التوصيف حسب المواصفات - الرسومات الهندسية - التوصيف بالعينات وغيرها)
* (الخصائص الفيزيائية والكيميائية - مواد وطرق التصنيع - الأداء)
من استخدامات التوصيف حسب المواصفات
* مصادر المواصفات (مواصفات المشتري - مواصفات معيارية)
* مصادر التوريد (مصدر قاعدة - مصدر متعدد - مصدر منفرد)
* استخدام اسلوب تحليل القيمة للوصول إلى نظم المقاول تأسيسيات تحديد السعر المعادل

ABBYY PDF Transformer 2.0 Click here to buy www.ABBYY.com

شروح إضافية

محاضرة ٦

* من الأمور الهامة في إدارة المشتريات تأسيس نظم متخصصة للتبويب الصحيح

* التعاقد عملية ديناميكية لذا فهي تحتاج لتحديث دائم لكل مراحلها لذا فهي عامة.

* الخطوات الرئيسية في تنمية أو تطوير استراتيجية التعاقد

(تطوير هدف محدد - تحليل موقف المورد - تحليل الكلف - التعرف على امتيازات المورد -

تحديد حالة المنافسة - تحديد المتطلبات - توضيح موقف المشتري - خطة استراتيجية التعاقد

تنمية سلوكيات المتعاقدين - الرقابة)

* من المؤهلات والقدرات الشخصية (المعرفة - العقلية والذكاء - مهارات شخصية)

وهذه تكون في المتعاقد الناجح

* تخطيط لمتطلبات المادية أو استخدام نظام MRP حيث (قوائم أو بيانات المواد

وملفات المخزون المبرمجة آلياً)

* يشير منحنى التعلم إلى تخفيض الجهد عند الإنتاج الأكبر الذي يؤدي إلى تخفيض

تكلفة الوحدة لواحدة وتعطي قوة أكبر في التفاوض.

*

ABBYY PDF Transformer 2.0 Click here to buy www.ABBYY.com

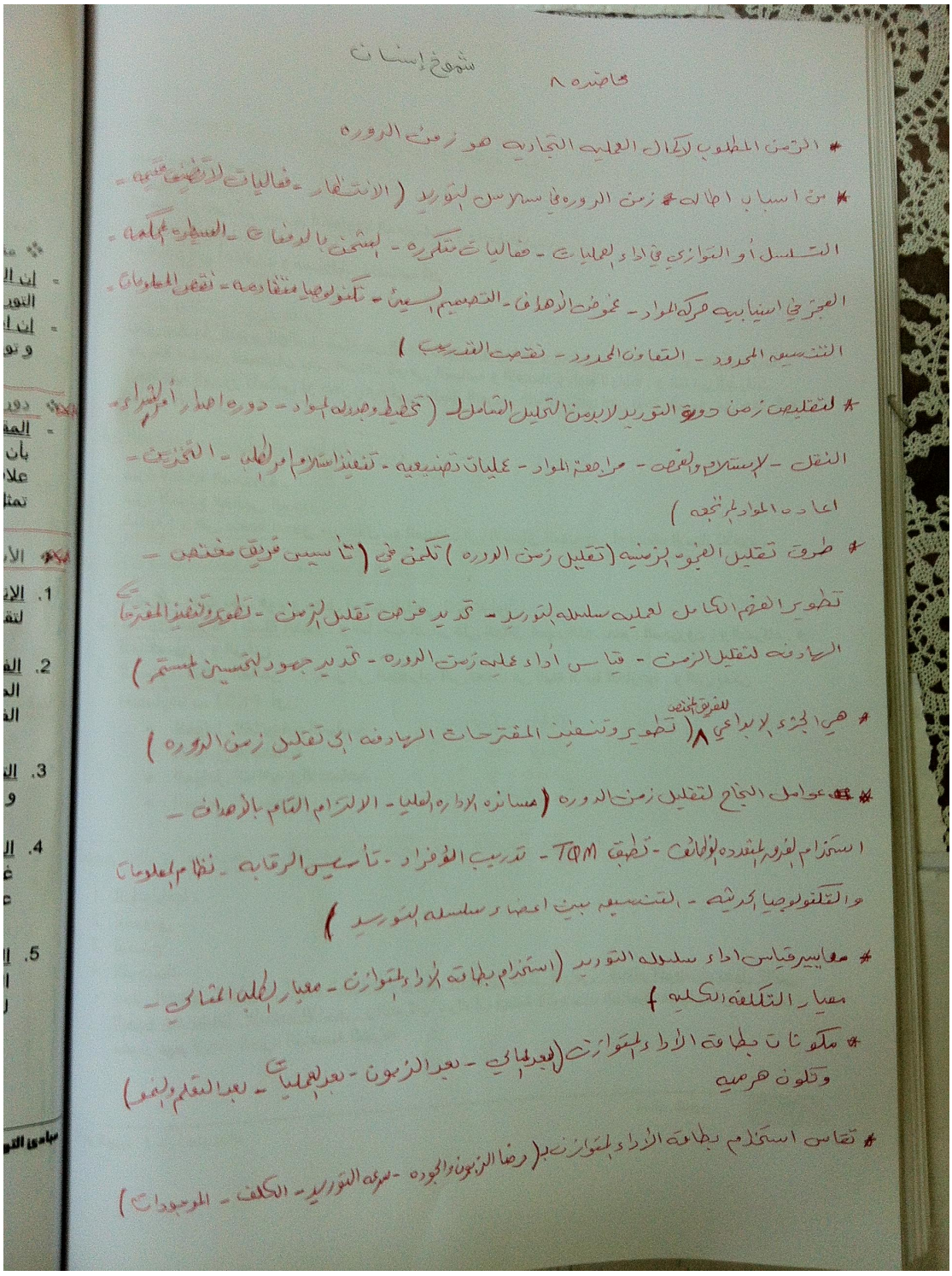
شموخ إنسان

محاضره ٧

* قوتان تحددان خارطه الاقتصاد العالمي (التقنيه - العولمه)
* تعتبر من اهم الاتجاهات الحديثه للربح في ظل العولمه هي (استباق توقعات العميل)
* اهم العوامل التي تؤثر على قرار الشركه للدخول إلى العالميه (قدره ولهاقة السوق - التنوع الجغرافي - لهاقة الانتاج - دوره حياة المنتج - مصدر المنتجات والاشكال - المنافسه الأجنبيه - مدى توفر المواد الأوليه)
* استراتيجيه لدخول للعالميه (تصدير - اذن أو ترخيص عمل - مشاريع مشتركه - تملك أو استحواذ - استيراد - تجاره تبادليه)
* ظهور المنظمات المتخصصه بالتوريد أغنت الشركات عن اتباع المدخل الانتاجي والتوجه للمدخل التكاملي وهو الزبون.
* من العوامل التي تبقى عليل الاستراتيجيه العالميه للوجستك (تقديم المنتج بسرعه - التركيز على الجوده - الاستجابه السريعه في التوزيع - خدمات منتشره - قنوات ابداعيه)
* العناصر التي لا يمكن السيطرة عليل وتعتبر تحديات للمنظمه (الانظمه القانونيه والسياسيه - الانظمه الاقتصاديه - درجه المنافسه - تكنولوجيا التوزيع - التركيب الجغرافي - القواعد الاجتماعيه والثقافيه) وتعتبر مكونات البيئه الخارجيه
* من التصاميم التقليديه في الماضي لتنظيم سلاسل التوريد عالمياً لتحقيق اهداف تشغيليه (التكنولوجيا - التسويق - التصنيع - اللوجستك) ويجب أن تعمل بشكل متزامن

ABBYY PDF Transformer 2.0
Click here to buy
www.ABBYY.com

ABBYY PDF Transformer 2.0
Click here to buy
www.ABBYY.com



شروح إسناد

محاضرة ٨

* الزمن المطلوب لإكمال العملية التجارية هو زمن الدورة

* من أسباب إطالة زمن الدورة في سلاسل التوريد (الانتظار - فعاليات لا تضيف قيمة - التسلسل أو التوازي في أداء العمليات - فعاليات متكررة - الشحن بالدفعات - السيطرة الجامدة - العجز في السيولة - حركة المواد - تحوض الأهداف - التصميم السيئ - تكنولوجيا متقادمة - نقص المعلومات - التنسيق المحدود - التعاون المحدود - نقص التدريب)

* لتقليص زمن دورة التوريد لابد من التحليل الشامل لـ (تخطيط وجدولة المواد - دورة إعداد أوامر الشراء - النقل - الاستلام والفحص - مراجعة المواد - عمليات تصنيعية - تنفيذ استلام الطلب - التخزين - إعادة المواد لمن تجعه)

* طرق تقليل الفجوة الزمنية (تقليل زمن الدورة) تكمن في (تأسيس فريق مختص - تطوير الفهم الكامل لعملية سلسلة التوريد - تحديد فرص تقليل الزمن - تطوير وتنفيذ المقترحات الرامية لتقليل الزمن - قياس أداء عملية زمن الدورة - تحديد جهود التحسين المستمر)

* هي الجزء الابداعي ٨ (تطوير وتنفيذ المقترحات الرامية إلى تقليل زمن الدورة)

* عوامل النجاح لتقليل زمن الدورة (مساندة الإدارة العليا - الالتزام التام بالأهداف - استخدام الفرق المتعددة الوظائف - تطبيق TQM - تدريب الأفراد - تأسيس الرقابة - نظام المعلومات والتكنولوجيا الحديثة - التنسيق بين أعضاء سلسلة التوريد)

* مقاييس قياس أداء سلسلة التوريد (استخدام بطاقة الأداء المتوازن - معيار الطلب المثالي - معيار التكلفة الكلية)

* مكونات بطاقة الأداء المتوازن (البعد المالي - بعد الزبون - بعد العمليات - بعد التعلم والنمو وتلون هرمية

* تقاس استخدام بطاقة الأداء المتوازن بـ (رضا الزبون والجودة - سرعة التوريد - الكلف - الموجودات)

* خارطة العمليات هي (سلسلة منطقية من الاجراءات ذات الصلة التي تحول المدخلات إلى مخرجات) وتعتبر الأساس في فهم سلاسل التوريد

* السلسلة تتكون من اجراءات (عمليات) تتكون من فعاليات

* تعتبر توثيقة العملية الخطوة الأولى في فعاليات تحسين عمليات المنظمة

* خارطة العملية تعتبر الجزء المحوري في توثيقة عملية توثيقة العملية التي تمتد من المورد إلى الزبون

ABBYY PDF Transformer 2.0 Click here to buy www.ABBYY.com

شموخ إسناد

محاضره ٩

* خارطه العمليات هي (سلسله منطقيه من الاجراءات ذات الصله التي تحول المدخلات الى مخرجات) وتعتبر الاساس في فهم سلاسل التوريد

* السلسله تتكون من اجراءات (عمليات) تتكون من فعاليات

* تعتبر توثيقه العمليه الخطوه الاولى في فعاليات تحسين عمليات المنظمه

* خارطه العمليه تعتبر الجزء المحوري في عمليه توثيقه العمليه التي تمتد من المورد الى الزبون

* تعتمد عليه لتنبؤ عالي (درجه الثقه الممنوحة لمصادر المعلومات)

* فوائد التجاره الالكترونيه (تخفيض التكاليف التشغيليه - معرفه افضل بالمنتجات - افتتاح - يزمن والمسافات - ليست بحاجه الى رأس مال ضخم - لا تحتاج الى مساحات شاسعه)