المحاضرة السادسة:

الأدوات المساندة في إدارة سلسلة التوريد

العملية الاستراتيجية لإدارة المرتجعات:

- تتمثل الخطوة الأولى لعملية الاستراتيجية المرتجعات بالنظرة العامة للشكل البيئي للإدارة الحديثة
- التبويب الصحيح لضمان انسيابية التدفق العكسي
- التصرف بالمواد المرتجعة بوضوح
- اتخاذ قرارات تنظميه سريعة تجاه المرتجعات
- تفعيل برامج النقل وإدارة العلاقة مع الموردين
- تطوير الإجراءات الخاصة بتحليل نسب المرتجعات للوقوف على مسببات إرجاعها
- لابد ان تدار أنشطة المرتجعات أول بأول
- لابد من إجراءات عملية المعاينة والفحص والعلاج بالسرعة الممكنة
- تستوجب الخطوة النهائية لإدارة المرتجعات استخدام بياناتها في تحسين عمليات المنتج

الخطوات الرئيسية في تنمية أو تطوير استراتيجية التفاوض:

١- تطوير هدف محدد مطلوب للتفاوض
٢- تحليل موقف المجهز التساومي
٣- تحليل الكلف من خلال جمع البيانات ذات الصلة
٤- محاولة التعرف على احتياجات المجهز
٥- تحديد الحالة الفعلية التي يتوقع الموافقة عليها
٦- تحديد القضايا التي يتوقع الموافقة عليها
٧- توضيح موقف المشتري، والبيانات الداعمة
٨- وضع خطة استراتيجية للتفاوض
٩- تسوية سلوكيات المفاوضين
١٠- الهدوء ورباطة الجأش

مساحات الموضوعات المحددة للبحث من إدارة الشراء:

١- طلبات شاملة
٢- صيغة مؤشر السعر
٣- تحليلات الخصومات السعرية
٤- تحليل العطاءات (الأسعار)
٥- تخطيط المتطلبات المادية
٦- منحنى التعلم
٧- الكلف الإجمالية للمالك
٨- المدفوعات أو إجراءات الخصم النقدي
٩- أنظمة مسارات او مسالك المورد
١٠- أنظمة الاستلام
١١- إجراءات الطلبات الصغيرة أو العاجلة
١٢- أنظمة التعاقدات
١٣- مساهمة أو مشاركة بيانات المجهز
١٤- طريقة تقييم أداء المشتري
١٥-طريقة تقييم أداء المجهز