

ماجستير نصف حضوري MBA إدارة المشتريات



الجامعة
التكنولوجية **tech**

ماجستير نصف حضوري MBA إدارة المشتريات

طريقة التدريس: نصف حضوري (أونلاين + الممارسة)

مدة الدراسة: 12 شهر

المؤهل العلمي: TECH الجامعة التكنولوجية

عدد الساعات الدراسية: 1620 ساعة

رابط الدخول إلى الموقع الإلكتروني: www.techtitute.com/ae/school-of-business/hybrid-professional-master-degree/hybrid-professional-master-degree-mba-purchasing-management

الفهرس

04	03	02	01
الكفاءات	الأهداف	لماذا تدرس برنامج الماجستير النصف حضوري هذا؟	المقدمة
صفحة 16	صفحة 12	صفحة 8	صفحة 4
07	06	05	
التدريب العملي	المخطط التدريسي	هيكل الإدارة وأعضاء هيئة تدريس الدورة التدريبية	
صفحة 34	صفحة 26	صفحة 20	
10	09	08	
المؤهل العلمي	المنهجية	أين يمكنني القيام بالتدريب العملي؟	
صفحة 52	صفحة 44	صفحة 40	

المقدمة

لا شك أن نقص المعروض من المنتجات، أو جودتها الرديئة، أو عملية لوجستية غير صحيحة، ستؤدي إلى فشل الشركة. مع ذلك، يمكن تصحيح أوجه القصور هذه بسهولة، إذا كان لدى الشركة قسم شراء ممتاز، يقوده محترف مؤهل. هذا هو السبب في أن TECH تقدم هذا التعليم الجامعي بمحتوى متقدم وعالي الجودة، مما يسمح للطلاب باكتساب المعرفة اللازمة لقيادة قسم مهم بشكل فعال في استراتيجية كل كيان. مؤهل علمي، يتكون من مرحلة نظرية عبر الإنترنت 100٪، مع إقامة عملية في شركة مرموقة، حيث تطور المهارات والقدرات بشكل مباشر وفي سيناريو عمل حقيقي.



سيتيح لك الماجستير نصف حضوري في MBA إدارة المشتريات،
تحديد أفضل استراتيجية في هذا المجال، في شركتك"



في السنوات الأخيرة، اكتسبت إدارة المشتريات وزنًا كبيرًا داخل الشركات، بسبب القدرة التنافسية العالية ومطالب المستهلك الذي يبحث عن منتجات جديدة وعالية الجودة. في هذا السيناريو، من الأساسي وجود موردين ممتازين، وإبرام اتفاقات لتسليم السلع واستلامها، ودائمًا بهدف الحصول على أرباح.

بالإضافة إلى ذلك، أفسحت التكنولوجيات الجديدة المجال، في العديد من الشركات، للرقمنة والتغييرات في اللوجستيات. سيناريو جديد، حيث من الضروري أن يكون هناك مهنيون قادرين على قيادة هذه الإدارات برؤية تجارية جديدة وجميع الأدوات الإدارية المتاحة. في هذا الصدد، أنشأت TECH الماجستير نصف حضوري في MBA إدارة المشتريات، والذي يوفر للطلاب تعليقًا عالي المستوى، مع منظور نظري عملي.

بالتالي، في هذه الرحلة الأكاديمية، سيتعمق الطلاب في القيادة وإدارة المشاريع وإدارة المشتريات الاستراتيجية والمسؤولية الاجتماعية للشركات والتأثير الاجتماعي والبيئي. ستحصل على رؤية دولية وتوسع في الأعمال. للقيام بذلك، توفر هذه المؤسسة الأكاديمية موارد تعليمية متعددة الوسائط يمكنك الوصول إليها بشكل مريح ومتى وأين تريد. تحتاج فقط إلى جهاز كمبيوتر أو جهاز لوحي أو هاتف محمول مع اتصال بالإنترنت، للاطلاع على جدول الأعمال المستضاف على المنصة الافتراضية.

بمجرد اكتمال المرحلة النظرية، سيقوم الخريج عمليًا في شركة مرموقة تتمتع بخبرة واسعة في قطاعها. سيسمح لك ذلك باكتساب تعلم أكثر مباشرة وأساسية للتقدم في حياتك المهنية.

بلا شك، تقدم TECH مع هذا البرنامج الجامعي خيارًا أكاديميًا فريدًا، لأولئك الذين يرغبون في متابعة تعليم عالي المستوى، مع وصول مرّن إلى منهج دراستها، وأيضًا مع تدريب عملي، والذي سيأخذك إلى إدارة قسم المشتريات في شركة ذات صلة.

هذا **الماجستير النصف حضوري في MBA إدارة المشتريات** على البرنامج العلمي الأكثر اكتمالًا وحدثًا في السوق. أبرز خصائصه هي:

- تطوير أكثر من 100 حالة عملية تم تقديمها من قبل خبراء في إدارة المشتريات
- محتوياتها البيانية والتخطيطية والعملية البارزة التي يتم تصورها بها، تجمع المعلومات العلمية والرعاية الصحية حول تلك التخصصات الإدارية الأساسية للممارسة المهنية
- معرفة متعمقة بمجال الموارد البشرية وخصائصه ونماذج إدارته
- نظام التعلم التفاعلي القائم على خوارزميات لاتخاذ القرار بشأن دراسات الحالة المطروحة
- أدلة ممارسة لاستخدام الأدوات الرئيسية في إدارة الموارد البشرية
- كل هذا سيتم استكماله بدروس نظرية وأسئلة للخبراء ومنتديات مناقشة حول القضايا المثيرة للجدل وأعمال التفكير الفردية
- توفر المحتوى من أي جهاز ثابت أو محمولمتل بالإنترنت
- بالإضافة إلى ذلك، سيتمكن الخريج من الحصول على تدريب داخلي في شركة كبيرة



قم بقيادة ضمانات إستراتيجية الشراء لشركتك
وإجعلها تنمو، وذلك بفضل المعرفة التي ستحصل
عليها في الماجستير نصف حضوري في MBA إدارة
المشتريات"

تقدم لك TECH أدوات التدريس الأكثر ابتكارًا. قم بالوصول إليها، على مدار 24 ساعة في اليوم، من أي جهاز إلكتروني متصل بالإنترنت.

إتخذ خطوات حازمة وأمنة في الاستحواذ على المنتجات لشركتك، وذلك بفضل أدوات إدارة المشروع التي ستحصل عليها بهذا المؤهل العلمي.

”
قم بإقامة مكثفة لمدة 3 أسابيع في مركز مرموق واكتسب كل المعرفة التي تحتاجها لتكون قادرًا على إدارة إدارة المشتريات للشركات الكبيرة بنجاح“

في هذا الاقتراح للحصول على درجة الماجستير نصف حضوري، ذو الطابع المهني والطريقة النصف حضورية، يهدف البرنامج إلى تحديث المهنيين الذين يؤدون وظائفهم في قسم المشتريات، ويحتاجون إلى مستوى عالٍ من المؤهلات. تستند المحتويات إلى أحدث الأدلة العلمية، وهي موجهة بطريقة تعليمية لدمج المعرفة النظرية لوظائف تلك الإدارة والعناصر النظرية - ستيسر تحديث المعرفة وتسمح بصنع القرار في إطار استراتيجية العمل. بفضل محتواها متعدد الوسائط المصنوع من أحدث التقنيات التعليمية، فإنها ستتيح للمدير المحترف لإدارة المشتريات موقعًا للتعليم وسياقًا، أي بيئة محاكاة توفر تعلقًا غامرًا مبرمجًا للتدريب في مواقف حقيقية. يركز تصميم هذا البرنامج على التعلم القائم على حل المشكلات، والذي يجب أن تحاول من خلاله حل المواقف المختلفة للممارسة المهنية التي تنشأ من خلاله. للقيام بذلك، سيحصل على مساعدة من نظام فيديو تفاعلي مبتكر من قبل خبراء مشهورين.



لماذا تدرس برنامج الماجستير النصف حضوري هذا؟

إن مواكبة الإجراءات والمنهجيات الأكثر فعالية فيما يتعلق بإدارة المشتريات تتطلب تحديثًا مستمرًا بسبب التقدم في التكنولوجيا والعلوم. تتطلب إدارة وقيادة الشركة من المهنيين المؤهلين في كل إدارة أن يطلعوا بمهامهم بكفاءة. نظرًا لهذه الحاجة والوقت القصير المتاح للمهنيين في الوقت الحالي، صممت TECH نموذجًا تعليميًا جديدًا بمساحة نظرية عبر الإنترنت 100% وتدريبًا عمليًا في مركز مرجعي للأعمال جنبًا إلى جنب مع طليعة الخبراء. بهذه الطريقة، ستقوم بتكوين الملف الشخصي التنافسي الذي تحتاجه في سوق العمل اليوم.

في غضون 12 شهرًا فقط، ستتمكن من تكوين ملف إداري
أكثر تنافسية وفقًا لمتطلبات سوق العمل الحالي"



1. التحديث من خلال أحدث التقنيات المتاحة

يحتوي هذا الماجستير نصف حضوري على أحدث التقنيات والمنهجيات، بحيث يمكنك الأداء من بكل راحة من الجهاز الذي تختاره. يحتوي الجزء النظري على مواد دراسية حصرية وأكثر الموارد السمعية البصرية ديناميكية، وبالتالي إكمال أول 1500 ساعة بشكل مريح ومرن. أخيراً، سيكون لديك 120 ساعة من التدريب العملي في بيئة الأعمال في طليعة الأهداف المقترحة.

2. التعمق من تجربة أفضل المتخصصين

هذا البرنامج لديه مسار أكاديمي متخصص في إدارة المشتريات تم تطويره من قبل المعلمين الأكثر دراية وله ملف تعريف محدد مع خبرة واسعة في هذا المجال. أيضًا، ليس فقط من الناحية النظرية، ولكن من الناحية العملية سيكون لديك المرافقة المناسبة لمعلم مخصص لتحقيق الهدف المحدد.

3. الانغماس في البيئات المهنية من الدرجة الأولى

تختار TECH بعناية جميع المراكز المتاحة للتدريب العملي. بفضل ذلك، سيضمن للمهني الوصول إلى بيئة أعمال مرموقة في مجال إدارة المشتريات. بهذه الطريقة، ستتمكن من التحقق يوميًا بعد يوم من مجال العمل الشاق، الصارم والشامل، وتطبيق الدائم لأحدث منهجيات عملها.

4. الجمع بين أفضل نظرية والممارسة الأكثر تقدماً

بفضل الابتكار المستمر ودراسة طرق التدريس الأكثر فعالية، حققت TECH هذا الاقتراح الأكاديمي النصف حضوري الجديد حيث سيكون المهني قادراً على تطوير جميع مواهبه من حيث وظائف الإدارة والقيادة أمام قسم الشراء منذ اليوم الأول.

5. توسيع حدود المعرفة

تسهل TECH التوسع المهني والشخصي الذي يحتاجه العامل اليوم مع هذا الماجستير نصف حضوري. سيسمح لك هذا البرنامج الفريد والمتقدم بالتقدم نحو النجاح، في غضون 12 شهراً فقط وبطريقة تعلم تعتمد على إعادة التعلم (Relearning) والممارسة لتمكين مواهبك الخاصة.

ستنغمس بشكل عملي كلي
في المركز الذي تختاره بنفسك”



03 الأهداف

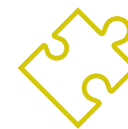
سيقود تصميم هذا البرنامج الجامعي الطلاب إلى الحصول، على مدار 12 شهرًا، على تعلم مكثف حول إدارة المشتريات. معرفة رئيسية لتطورك الشخصي والمهني، حيث تمثل القدرة التنافسية والتمايز السوق. لتحقيق ذلك، توفر TECH موارد تعليمية مبتكرة، والتي يمكنك الوصول إليها على مدار 24 ساعة في اليوم من أي جهاز إلكتروني مزود باتصال بالإنترنت. مرونة في مرحلة نظرية، تكملها إقامة عملية في كيان مرجعي في قطاعه. مع كل هذا، تسعى هذه المؤسسة الأكاديمية إلى تعزيز المهنة المهنية للطلاب.



يعنك برنامج الماجستير نصف حضوري
في MBA إدارة المشتريات هذا الفرصة
للتغلب على التحديات الجديدة ووضعها
في مجال الأعمال"



الهدف العام



- في إطار استراتيجية العمل، تعتبر إدارة المشتريات ضرورية للحصول على الأرباح، والرعاية الجيدة مع الموردين، مما يحقق الرضا النهائي للعملاء الذين يشترون المنتجات. بالتالي، فإن الهدف العام لماجستير نصف حضوري في MBA إدارة المشتريات هو تقديم المعرفة النظرية والعملية الأكثر تقدمًا، والتي سمحت للطلاب بتحقيق هذه الأهداف بنجاح في شركاتهم



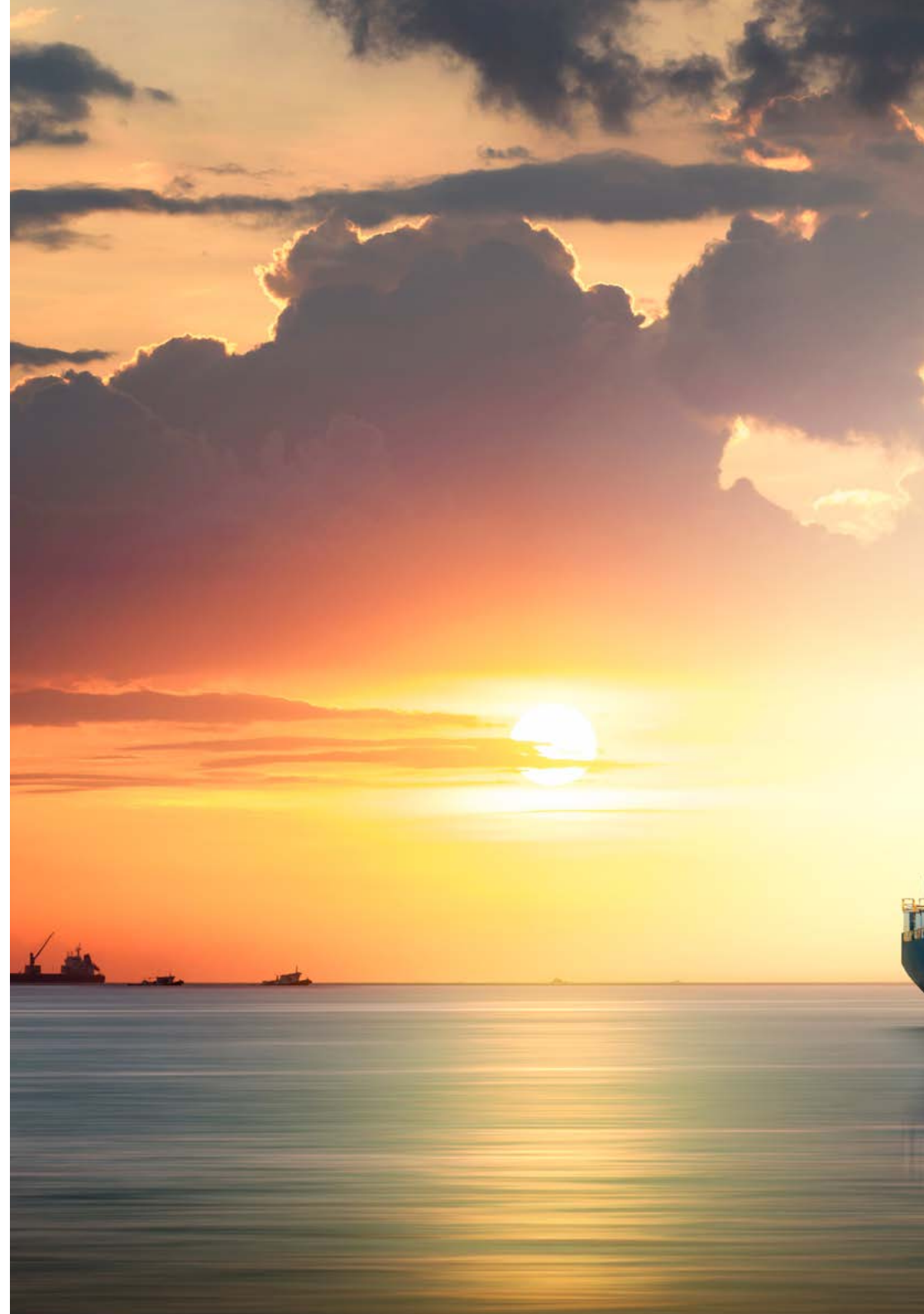
سيوفر لك برنامج التحديث هذا المعرفة التي تحتاجها لقيادة إدارة المشتريات بأمان لمشروع عملك التالي"



الأهداف المحددة



- ♦ تحديد سياسات الشراء في إطار اللوجستيات الشاملة
- ♦ تحديد السياسات والممارسات والروافع التي تشكل إدارة المشتريات، وكذلك العلاقات بين العملاء والموردين
- ♦ استخدام أنسب أدوات الشراء للاختيار وتقييم أفضل الموردين
- ♦ هيكلية الاحتياجات في مجال المشتريات
- ♦ تنفيذ خطة لتحسين الإنتاجية وخفض التكاليف
- ♦ تقييم وقياس النتائج من خلال تحديد المؤشرات الرئيسية
- ♦ وضع استراتيجيات تفاوضية تولد علاقات مستقرة وإيجابية مع الموردين
- ♦ وضع الخطة الاستراتيجية لإدارة المشتريات
- ♦ تحديد الأثر المالي لإدارة المشتريات على ربحية الشركة
- ♦ اكتساب مهارات قيادية تسمح بتطوير العمل المهني بسهولة أكبر



الكفاءات

في إدارة المشتريات، من المهم للغاية إتقان إدارة المشاريع وأدوات التحليل الاقتصادي لوضع الاستراتيجيات الصحيحة. كل هذا سيكون ممكناً بفضل هذا التدريس الجامعي، والذي سيسمح أيضاً للطلاب بتعزيز مهاراتهم القيادية وقدراتهم في مجال ذي قيمة كبيرة في مجال الأعمال.



سيوفر لك هذا الماجستير نصف حضوري ألاسس
الأساسية التي تحتاجها لقيادة قسم المشتريات
أو إطلاق مشروعك بضمانات"





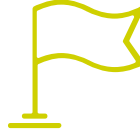
الكفاءات العامة

- الاضطلاع وإدارة أداء المشتريات ومراجعة الحسابات
- البحث عن أنسب الموردين للشركة واختيارهم
- إمتلاك تخطيط لوجستي دولي يسمح بتحسين فوائد الشركة
- تطبيق أعلى معايير الجودة في جميع العمليات والمشاريع
- تخطيط المشتريات وفقاً لاستراتيجية الشركة
- رصد نوعية عمليات التسليم رمدا سليما
- اكتساب المهارات للحفاظ على علاقة سليمة مع الموردين والعملاء
- توسيع المهارات لتحليل الوضع المالي للشركة

ستسمح لك المهارات التي ستطورها بعد الانتهاء من
هذا البرنامج بتحقيق النجاح المهني الذي تريده



لكفاءات العامة



- ♦ إجراء التشخيص المالي للشركة
- ♦ إجراء تحليل للسوق لتحديد وضع الشركة ومنافسيها
- ♦ تحسين عمليات الشراء والمشتريات
- ♦ فهم أهمية عمليات مراجعة الحسابات في عملية الشراء
- ♦ فهم الشركة والعملية اللوجستية من رؤية استراتيجية دولية
- ♦ إتقان الأدوات الهزيلة لإدارة المشاريع
- ♦ معرفة أدوات الإدارة المسؤولة



هيكل الإدارة وأعضاء هيئة تدريس الدورة التدريبية

جمعت TECH فريقاً كاملاً من المعلمين ذوي المعرفة الجيدة في المجال التربوي، وتحديداً في الأعمال والإدارة والشراء. يتيح هذا الاجتماع أعلى جودة وحدائق للمحتوى، نظراً لملفه الوظيفي النشط. بهذه الطريقة، سيكون للمهني المرافقة التي يحتاجها لتعزيز مهاراته وتطوير الكفاءات الجديدة التي سيضعها موضع التنفيذ على الفور في قطاع الأعمال الحديث.

يقوم الخبراء في مجال التوسع الدولي، المسؤولية
الاجتماعية للشركات ومراجعة الحسابات، بدمج
أعضاء هيئة التدريس في هذا البرنامج"



المدير الدولي المستضاف

Manuel Arens هو مدير بيانات متمرس وقائد فريق مؤهل تأهيلاً عالياً. في الواقع، يشغل Arens منصب مدير المشتريات العالمية في قسم البنية التحتية التقنية ومراكز البيانات في Google، حيث طور معظم حياته المهنية. مقرها في ماونتن فيو، كاليفورنيا، وقد قدم حلولاً للتحديات التشغيلية لعملاق التكنولوجيا، مثل سلامة البيانات الرئيسية وتحديثات بيانات البائع وتحديد أولويات البائعين. وقد قاد تخطيط سلسلة توريد مراكز البيانات وتقييم مخاطر البائعين، وتوليد تحسينات في العمليات وإدارة سير العمل أدت إلى وفورات كبيرة في التكاليف.

مع أكثر من عقد من العمل موفراً الحلول الرقمية والقيادة للشركات في مختلف الصناعات، لديه خبرة واسعة في جميع جوانب تقديم الحلول الاستراتيجية، بما في ذلك التسويق وتحليل الوسائط والقياس والإسناد. في الواقع، حصل على العديد من الجوائز لعمله، بما في ذلك جائزة BIM Leadership، وجائزة Search Leadership، وجائزة Export Lead Generation Program، وجائزة EMEA لأفضل نموذج مبيعات.

عمل Arens أيضاً كمدير مبيعات في دبلن، أيرلندا. في هذا المنصب، قام ببناء فريق من 4 إلى 14 عضواً في ثلاث سنوات وقاد فريق المبيعات لتحقيق النتائج والتعاون بشكل جيد مع بعضهم البعض ومع الفرق متعددة الوظائف. كما شغل منصب كبير محللي الصناعة في هامبورغ بألمانيا، حيث ابتكر قصصاً لأكثر من 150 عميلاً باستخدام أدوات داخلية وأدوات تابعة لجهات خارجية لدعم التحليل. وضع وكتب تقارير متعمقة لإثبات إتقانه للموضوع، بما في ذلك فهم عوامل الاقتصاد الكلي والسياسة/التنظيم التي تؤثر على اعتماد التكنولوجيا ونشرها.

كما قاد فرقاً في شركات مثل Eaton و Airbus و Siemens، حيث اكتسب خبرة قيمة في إدارة الحسابات وسلسلة التوريد. يسلط الضوء على عملهم لتجاوز التوقعات باستمرار من خلال بناء علاقات قيمة مع العملاء والعمل بسلاسة مع الأشخاص على جميع مستويات المؤسسة، بما في ذلك أصحاب المصلحة والإدارة وأعضاء الفريق والعملاء. لقد جعله نهجه القائم على البيانات وقدرته على تطوير حلول مبتكرة وقابلة للتطوير لتحديات الصناعة رائداً بارزاً في مجاله.



أ. Arens, Manuel

- ♦ رئيس قسم التحليلات وتكنولوجيا B2B في Google، الولايات المتحدة الأمريكية
- ♦ مدير المبيعات، Google، أيرلندا
- ♦ كبير المحللين الصناعيين في Google، ألمانيا
- ♦ مدير حساب في Google، أيرلندا
- ♦ حسابات الدفع في Eaton، المملكة المتحدة
- ♦ مدير سلسلة التوريد في Airbus، ألمانيا

بفضل TECH ستتمكن من التعلم
مع أفضل المحترفين في العالم"



هيكّل الإدارة

د. Larrosa Guirao, Salvador

- ♦ متخصص في الشؤون المالية
- ♦ خبير في أبحاث السوق والتمويل وتحليل المخاطر
- ♦ أستاذ جامعي



الأساتذة

أ. Gomis Noriega, Silvia

- ♦ أخصائية في الابتكار
- ♦ منسقة البحث والتطوير والابتكار
- ♦ خبرة في التحول التكنولوجي
- ♦ معلمة

سيمنحك هذا الاقتراح الأكاديمي كل
المعرفة اللازمة لقيادة قسم المشتريات
في أهم الشركات



المخطط التدريسي

تم تصميم خطة الدراسة لهذا المؤهل العلمي الجامعي لتقديم المحتوى الأكثر صلة والأساسية في إدارة المشتريات. بفضل ذلك، يمكن للطلاب توسيع معارفهم ومهاراتهم في القيادة والإدارة الاقتصادية والخدمات اللوجستية. بالإضافة إلى ذلك، ستجعل المواد التعليمية متعددة الوسائط التعلم أكثر جاذبية وديناميكية حول إدارة المشاريع أو أبحاث السوق أو الإدارة الاستراتيجية. أكمل هذا التدريس النظري الممتاز، وهو تدريب عملي في شركة مرموقة، حيث يمكنك نشر المفاهيم التي تم الحصول عليها، في بيئة عمل حقيقية.



سيكون فريق من المهنيين الممتازين ذوي الخبرة
في إدارة المشتريات مسؤولاً عن تزويدكم بالتعلم
العملي والمفيد"



الوحدة 1. الإدارة والقيادة

- 1.1 الإدارة العامة
 - 1.1.1 دمج استراتيجيات الوظائف في استراتيجيات الأعمال العالمية
 - 2.1.1 سياسة الإدارة والعمليات
 - 3.1.1 المجتمع والمؤسسة
- 2.1 الإدارة الاستراتيجية
 - 1.2.1 تحديد الموقع الاستراتيجي: المهمة والرؤية والقيم
 - 2.2.1 تطوير أعمال جديدة
 - 3.2.1 نمو وتوحيد الشركة
- 3.1 استراتيجية تنافسية
 - 1.3.1 تحليل السوق
 - 2.3.1 ميزة تنافسية مستدامة
 - 3.3.1 عائد الاستثمار
- 4.1 استراتيجية الشركة
 - 1.4.1 قيادة استراتيجية الشركة
 - 2.4.1 استراتيجية إيقاع الشركات
 - 3.4.1 تأطير استراتيجية الشركة
- 5.1 التخطيط والاستراتيجية
 - 1.5.1 أهمية الإدارة الاستراتيجية في عملية الرقابة الإدارية
 - 2.5.1 تحليل البيئة والتنظيم
 - 3.5.1 Lean Management
- 6.1 إدارة المواهب
 - 1.6.1 إدارة رأس المال البشري
 - 2.6.1 البيئة والاستراتيجية والقياس
 - 3.6.1 الابتكار في إدارة الموارد البشرية
- 7.1 تطوير الإدارة والقيادة
 - 1.7.1 القيادة وأساليب القيادة
 - 2.7.1 التحفيز
 - 3.7.1 الذكاء العاطفي
 - 4.7.1 الاجتماعات الفعالة

8.1 إدارة التغيير

- 1.8.1 تحليل الأداء
- 2.8.1 قيادة التغيير. مقاومة التغيير
- 3.8.1 إدارة عمليات التغيير
- 4.8.1 إدارة الفرق متعددة الثقافات
- 9.1 التفاوض
 - 1.9.1 التفاوض بين الثقافات
 - 2.9.1 النهج المتبعة في التفاوض
 - 3.9.1 تقنيات التفاوض الفعالة
 - 4.9.1 إعادة الهيكلة

الوحدة 2. الخدمات اللوجستية والإدارة الاقتصادية

- 1.2 التشخيص المالي
 - 1.1.2 مؤشرات تحليل البيانات المالية
 - 2.1.2 تحليل الربحية
 - 3.1.2 الربحية الاقتصادية والمالية للشركة
- 2.2 التحليل الاقتصادي للقرارات
 - 1.2.2 مراقبة الميزانية
 - 2.2.2 تحليل المنافسة. تحليل مقارن
 - 3.2.2 اتخاذ القرارات. الاستثمار أو سحب استثمارات الشركات
- 3.2 تقييم الاستثمار وإدارة الحافطة
 - 1.3.2 ربحية المشاريع الاستثمارية وخلق القيمة
 - 2.3.2 نماذج لتقييم المشاريع الاستثمارية
 - 3.3.2 تحليل الحساسية ووضع السيناريوهات وأشجار القرار
- 4.2 الإدارة المالية لإدارة المشتريات
 - 1.4.2 الأثر المضاعف للمشتريات على الأرباح
 - 2.4.2 كفاءة التكلفة وخفض التكاليف
 - 3.4.2 تكلفة الفرصة البديلة للأصول
- 5.2 الرقابة الاقتصادية على المشتريات
 - 1.5.2 KPI، المؤشرات الرئيسية لإدارة المشتريات
 - 2.5.2 التأثير على التكاليف الإجمالية للإدارة السليمة KPI
 - 3.5.2 سجل الأداء الاقتصادي ومراقبة المشتريات

- 3.3. أساليب وتقنيات البحث النوعي
 - 1.3.3. التقنيات المباشرة: Focus Group
 - 2.3.3. التقنيات الأثنوبولوجية
 - 3.3.3. التقنيات غير المباشرة
 - 4.3.3. Two Face Mirror وطريقة دلفي
- 4.3. تجزئة السوق
 - 1.4.3. أنماط السوق
 - 2.4.3. مفهوم وتحليل الطلب
 - 3.4.3. التجزئة والمعايير
 - 4.4.3. تعريف الجمهور المستهدف
- 5.3. أنواع سلوك الشراء
 - 1.5.3. سلوك معقد
 - 2.5.3. سلوك تقليل التنافر
 - 3.5.3. سلوك بحث متنوع
 - 4.5.3. سلوك الشراء المعتاد
- 6.3. أنظمة المعلومات التسويقي
 - 1.6.3. نهج المفاهيم لنظام معلومات التسويق
 - 2.6.3. مستودع البيانات واستخراج البيانات
 - 3.6.3. نظم المعلومات الجغرافية
- 7.3. إدارة مشاريع البحوث
 - 1.7.3. أدوات لتحليل المعلومات
 - 2.7.3. وضع خطة إدارة التوقعات
 - 3.7.3. تقييم جدوى المشاريع
- 8.3. استخبارات التسويق
 - 1.8.3. Big Data
 - 2.8.3. تجربة المستخدم
 - 3.8.3. تطبيق التقنيات

- 6.2. إدارة المستودعات والمخزون واللوجستيات
 - 1.6.2. إدارة لوجستيات المشتريات
 - 2.6.2. إدارة المخزون Stocks
 - 3.6.2. إدارة المستودعات
- 7.2. إدارة سلسلة التوريد Supply Chain Management
 - 1.7.2. تكاليف وكفاءة سلسلة العمليات
 - 2.7.2. تغيير في أنماط الطلب
 - 3.7.2. تغيير في استراتيجية العمليات
- 8.2. عمليات اللوجستيات
 - 1.8.2. تنظيم وإدارة العمليات
 - 2.8.2. الإمداد والإنتاج والتوزيع
 - 3.8.2. الجودة وتكاليف الجودة والأدوات
 - 4.8.2. خدمة ما بعد البيع
- 9.2. اللوجستيات والعملاء
 - 1.9.2. تحليل الطلب والتوقع
 - 2.9.2. التوقع وتخطيط المبيعات
 - 3.9.2. التخطيط التعاوني للتنبؤ والاستبدال
- 10.2. اللوجستيات الدولية
 - 1.10.2. الجمارك وعمليات التصدير والاستيراد
 - 2.10.2. أشكال ووسائل الدفع الدولية
 - 3.10.2. منصات اللوجستيات على المستوى الدولي

الوحدة 3. أبحاث السوق

- 1.3. بيئة تنافسية جديدة
 - 1.1.3. الابتكار التكنولوجي والأثر الاقتصادي
 - 2.1.3. مجتمع المعرفة
 - 3.1.3. المصرة الجديدة للمستهلك
- 2.3. أساليب وتقنيات البحث الكمي
 - 1.2.3. متغيرات ومقاييس القياس
 - 2.2.3. مصادر المعلومات
 - 3.2.3. تقنيات أخذ العينات
 - 4.2.3. معالجة البيانات وتحليلها

الوحدة 4. إدارة المشاريع ونوعيتها للمشتريين

- 1.4. Lean Management
 - 1.1.4. المبادئ الأساسية لـ Lean Management
 - 2.1.4. مجموعات التحسين وحل المشكلات
 - 3.1.4. أشكال جديدة من الصيانة وإدارة الجودة
- 2.4. أدوات Lean الإدارة المشاريع
 - 1.2.4. أدوات تحسين الجودة
 - 2.2.4. أدوات لتحسين التكاليف
 - 3.2.4. أدوات لتحسين المواعيد النهائية
 - 4.2.4. أدوات لتحسين مشاركة الموظفين
- 3.4. التطبيق العملي للإدارة الهزيلة: المبادئ والقواعد الأساسية
 - 1.3.4. تحديد المهودور في عمليات الشراء والمشتريات
 - 2.3.4. التطبيق العملي لقواعد 4 الهزيلة
 - 3.3.4. تعريف لا لبس فيه لعمليات الفرعية بواسطة SIPOC
- 4.4. Lean Six Sigma في عمليات الشراء
 - 1.4.4. زيادة القيمة إلى أقصى حد من خلال نهج تعزيز DMAIC
 - 2.4.4. تشخيص قدرة العمليات وإمكانية تحسينها
 - 3.4.4. استخدام مقاييس العمليات والنتائج في المشتريات
- 5.4. إدارة الجودة في المشاريع
 - 1.5.4. تخطيط المشاريع استنادا إلى الاحتياجات والمواصفات
 - 2.5.4. متطلبات العملاء والتقييم التنافسي
 - 3.5.4. الأهداف والعلاقات والعلاقات المتبادلة
 - 4.5.4. التحليل النموذجي لأوجه القصور والآثار
- 6.4. الإدارة الشاملة للجودة والإدارة المتقدمة للمشاريع
 - 1.6.4. إدارة الجودة الإجمالية
 - 2.6.4. Six Sigma كنظام عالمي لإدارة الأعمال
 - 3.6.4. نموذج EFQM
- 7.4. خريطة سلسلة القيمة في عمليات الشراء
 - 1.7.4. تحديد أهداف التحسين الملموسة
 - 2.7.4. تعديل وتوازن العمليات لتقليل الأوقات غير القيمة وتحقيق أقصى قدر من الموارد

الوحدة 5. وظيفة الشراء والإمداد

- 1.5. مشتريات وسلسلة القيمة
 - 1.1.5. هيكل إدارة المهام والأهداف والمشتريات
 - 2.1.5. المكونات الرئيسية لقسم المشتريات
 - 3.1.5. المشتريات والتدفق اللوجستي للشركة
 - 4.1.5. إدارة المؤشرات وسجل الأداء
- 2.5. تطوير استراتيجية الشراء
 - 1.2.5. مواصفات المبيعات
 - 2.2.5. إدارة التذاكر والطلبات ومذكرات التسليم
 - 3.2.5. إدارة الحوادث والمخزون
- 3.5. تحليل الأسعار والتكاليف وقيمة الشراء
 - 1.3.5. إدارة الفئات
 - 2.3.5. نظم RFP و RFQ
 - 3.3.5. المؤشرات الدولية للتسعير
 - 4.3.5. وضع ديناميكية لتسعير
- 4.5. إدارة المخاطر في مجال الشراء
 - 1.4.5. طبيعة الخطر
 - 2.4.5. المخاطر في سوق التوريد
 - 3.4.5. التأمين
 - 4.4.5. مخاطر الأسعار وتقلباتها
- 5.5. المشتريات الإلكترونية
 - 1.5.5. الأعمال التجارية الإلكترونية والاستعانة بالمصادر الإلكترونية
 - 2.5.5. المزادات والمزادات العكسية
 - 3.5.5. تكاليف التطبيقات والنظم الأكثر استخداما
 - 4.5.5. الشراء الإلكتروني
- 6.5. المشتريات في مختلف الصناعات والقطاعات
 - 1.6.5. شراء الخدمات
 - 2.6.5. شراء سلع المعدات
 - 3.6.5. شراء البضائع والتسويق والإعلان
 - 4.6.5. تكنولوجيا المعلومات والنقل وقطاعات أخرى
 - 5.6.5. الشراء في القطاع العام

الوحدة 6. الإدارة الاستراتيجية للمشتريات

- 8.6. إدارة النقل والتوزيع
 - 1.8.6. التنسيق بين النقل والتخزين
 - 2.8.6. مجالات النقل والإمداد
- 9.6. الخدمات اللوجستية الداخلية
 - 1.9.6. حساب الاحتياجات
 - 2.9.6. تصنيف المستودعات في نظام JIT
 - 3.9.6. إمدادات Douki Seisan
 - 4.9.6. Lean Materials Handling

الوحدة 7. إدارة علاقات الموردين

- 1.7. التخطيط للبحث عن الموردين
 - 1.1.7. عملية تقديم العطاءات ووضع المعايير
 - 2.1.7. تحديد الموردين المحتملين
 - 3.1.7. اختيار الموردين
- 2.7. معايير اختيار الموردين
 - 1.2.7. المعايير الاقتصادية
 - 2.2.7. معايير الجودة
 - 3.2.7. معايير أخرى
- 3.7. إدارة العلاقة مع الموردين
 - 1.3.7. الأخلاقيات في العلاقات
 - 2.3.7. تخطيط العقود
 - 3.3.7. شراء الخدمات
- 4.7. دمج الموردين في سلسلة القيمة
 - 1.4.7. مراحل عملية التكامل
 - 2.4.7. المخاطر ومعايير التحكم
 - 3.4.7. المتابعة
 - 4.4.7. انهيار التكامل
- 5.7. تنظيم وإدارة العقود
 - 1.5.7. التفاوض والتنفيذ
 - 2.5.7. رصد النتائج ومراقبتها
 - 3.5.7. إغلاق العقود

- 1.6. الإدارة الاستراتيجية للمشتريات
 - 1.1.6. التحديات الجديدة في مجال إدارة المشتريات والاستعانة بالمصادر وتوفير الإمدادات
 - 2.1.6. وظيفة الشراء داخل المنظمة وسلسلة التوريد
 - 3.1.6. وظيفة الشراء كمزود للموارد
 - 4.1.6.
- 2.6. الإدارة الهزيلة في عمليات الشراء
 - 1.2.6. شراء هزيل
 - 2.2.6. الاستعانة بمصادر خارجية في اللجنة الدائمة (SCM)
 - 3.2.6. التوريد الهزيل
- 3.6. تصميم استراتيجية الشراء
 - 1.3.6. الاستعانة بمصادر خارجية
 - 2.3.6. التعاقد الخارجي في العمليات
 - 3.3.6. العولمة
 - 4.3.6. النقل إلى الخارج
- 4.6. الاستعانة بمصادر خارجية والاستعانة بمصادر داخلية
 - 1.4.6. نماذج وعمليات الشراء
 - 2.4.6. نماذج التجزئة
 - 3.4.6. دور المشتريات الإلكترونية
- 5.6. المشتريات الاستراتيجية
 - 1.5.6. اختيار الموردين واستراتيجيتهم
 - 2.5.6. توليد القيمة من المصادر الاستراتيجية
 - 3.5.6. متعهدو النقل والإمداد
- 6.6. تصميم المستودعات وإدارتها
 - 1.6.6. التصميم المتقدم للمستودعات
 - 2.6.6. Sorting و Picking
 - 3.6.6. مراقبة تدفق المواد
- 7.6. مستودع لين
 - 1.7.6. أساسيات Lean Warehousing
 - 2.7.6. نظم إدارة المخزون
 - 3.7.6. تردد لاسلكي في تصميم المستودعات

الوحدة 8. الأثر الاجتماعي - البيئي

- 1.8. المسؤولية الاجتماعية للشركة
 - 1.1.8. الرؤية الاستراتيجية المسؤولية الاجتماعية للشركات
 - 2.1.8. أنظمة ونماذج لتنفيذ المسؤولية الاجتماعية للشركات (RSC)
 - 3.1.8. تنظيم المسؤولية الاجتماعية للشركات (RSC).
 - 4.1.8. أدوار ومسؤوليات
- 2.8. Corporate Responsibility و SCM
 - 1.2.8. خلق القيمة في اقتصاد الموارد غير الملموسة
 - 2.2.8. المسؤولية الاجتماعية للشركات (RSC): التزام الشركات
 - 3.2.8. التأثير الاجتماعي والبيئي والاقتصادي
- 3.8. تمويل واستثمار مسؤول
 - 1.3.8. شفافية المعلومات
 - 2.3.8. التمويل واستثمار مسؤول
 - 3.3.8. الاقتصاد الاجتماعي والتعاون والمسؤولية الاجتماعية للشركات
- 4.8. الشركة والبيئة
 - 1.4.8. التنمية المستدامة
 - 2.4.8. استجابة الشركات لمشكلات البيئة
 - 3.4.8. النفايات والانبعاثات
- 5.8. أنظمة وأدوات الإدارة المسؤولة
 - 1.5.8. أنظمة إدارة المسؤولية الاجتماعية
 - 2.5.8. أنظمة إدارة الجودة والبيئة والسلامة وصحة العاملين
 - 3.5.8. التدقيق

الوحدة 9. المصادر العالمية

- 1.9. البيئة الاقتصادية العالمية
 - 1.1.9. أسس الاقتصاد العالمي
 - 2.1.9. عولمة الأعمال التجارية والأسواق المالية
 - 3.1.9. النمو والتنمية في الأسواق الناشئة
 - 4.1.9. النظام النقدي الدولي
- 2.9. تكيف المشتريات مع المصادر العالمية
 - 1.2.9. هيكل المشتريات
 - 2.2.9. الحاجة إلى مهارات جديدة
 - 3.2.9. وسطاء

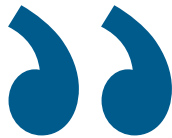
3.9. إدارة الواردات

- 1.3.9. الجمارك وعمليات التصدير والاستيراد
- 2.3.9. المؤسسات والاتفاقات التجارية الدولية
- 3.3.9. إدارة المصانع والمشتريات الدولية
- 4.9. التوزيع اللوجستي الدولي
 - 1.4.9. منصات اللوجستيات على المستوى الدولي
 - 2.4.9. متعهد النقل الدولي
 - 3.4.9. Hubs والتوزيع
- 5.9. إدارة المصطلحات والوثائق الدولية
 - 1.5.9. التصدير أو التنفيذ
 - 2.5.9. الوكالة والتوزيع وعقد البيع الدولي
 - 3.5.9. الملكية الصناعية والفكرية
 - 4.5.9. تصنيف التعريفات
- 6.9. أشكال ووسائل الدفع الدولية
 - 1.6.9. اختيار وسيلة الدفع
 - 2.6.9. رصيد المستندات
 - 3.6.9. الضمان المصرفي والائتمان المستندي
- 7.9. لوجستيات Lean الدولية
 - 1.7.9. الأساسيات الهزيلة مع التطبيق في اللوجستيات الدولية
 - 2.7.9. الآثار والمتطلبات الرئيسية
 - 3.7.9. منهجيات أخرى لتحسين العمليات

الوحدة 10. الأداء ومراجعة الحسابات

- 1.10. الجوانب العامة لمؤشرات إدارة الأعمال
 - 1.1.10. وظائف المؤشرات الإدارية
 - 2.1.10. لوحة النتائج وBalance Score Card
 - 3.1.10. المؤشرات اللوجستية
- 2.10. مؤشرات شراء المواد الأولية
 - 1.2.10. مؤشرات الأداء
 - 2.2.10. المؤشرات الاقتصادية
 - 3.2.10. مؤشرات العلاقة مع العملاء الداخليين
 - 4.2.10. مؤشرات الفعالية في الإمداد
 - 5.2.10. مؤشرات كفاءة الإمداد
 - 6.2.10. أهداف المشتريات

- 3.10. مؤشرات مشتريات الخدمات
 - 1.3.10. المؤشرات الاقتصادية
 - 2.3.10. مؤشرات الفعالية في الإمداد
 - 3.3.10. مؤشرات الأداء
 - 4.3.10. مؤشرات العلاقة
 - 5.3.10. مؤشرات العلاقة مع عملائنا الداخليين
- 4.10. مؤشرات أخرى
 - 1.4.10. مؤشرات الأداء
 - 2.4.10. مؤشرات إنتاجية فريق الشراء
- 5.10. مراجعة حسابات المشتريات
 - 1.5.10. أهداف مراجعة الحسابات
 - 2.5.10. نطاق مراجعة حسابات ضوابط المشتريات
 - 3.5.10. المراجعة الداخلية للحسابات والتدريب وسياسات وإجراءات المتعاقدين
- 6.10. (Benchmarking) في إدارة المشتريات
 - 1.6.10. أنواع Benchmarking
 - 2.6.10. إجراء Benchmark في السوق
 - 3.6.10. الإنجازات والفوائد من تطبيق Benchmarking في قسم المشتريات
 - 4.6.10. قياس التقييم النسبي



سيسمح لك هذا الماجستير نصف حضوري
بتطوير حياتك المهنية في تدريب مرّن مع
محتوى متعدد الوسائط عالي الجودة"

الممارسات

بمجرد اجتياز المرحلة النظرية من هذا المؤهل العلمي، سيدخل الطلاب في إقامة عملية، والتي ستأخذك لمراقبة وتطبيق المفاهيم الرئيسية المكتسبة طوال الماجستير نصف حضوري هذا. بالتالي، ستتمكن في هذه الفترة من التعامل مع المواقف الحقيقية في إدارة المشتريات، والحصول على تعلم مكثف، وهو مفيد جدًا لتقدمك المهني في بيئة الأعمال.



قم بالتدريب في إحدى الشركات الرائدة
في قطاعها، مع فريق ممتاز من المهنيين
المسؤولين عن إدارة المشتريات"





سيتاح للطلاب الحاصلين على الماجستير نصف حضوري هذا الفرصة لإجراء تدريب عملي لمدة 3 أسابيع في شركة مرجعية تتمتع بخبرة واسعة في قطاعها. بالتالي، من الاثنين إلى الجمعة، في فترات عمل مدتها 8 ساعات متتالية، سيتاح للخريج الفرصة للتطور في سيناريو عمل حقيقي، حيث يمكنه تطوير مهاراته في إدارة المشتريات.

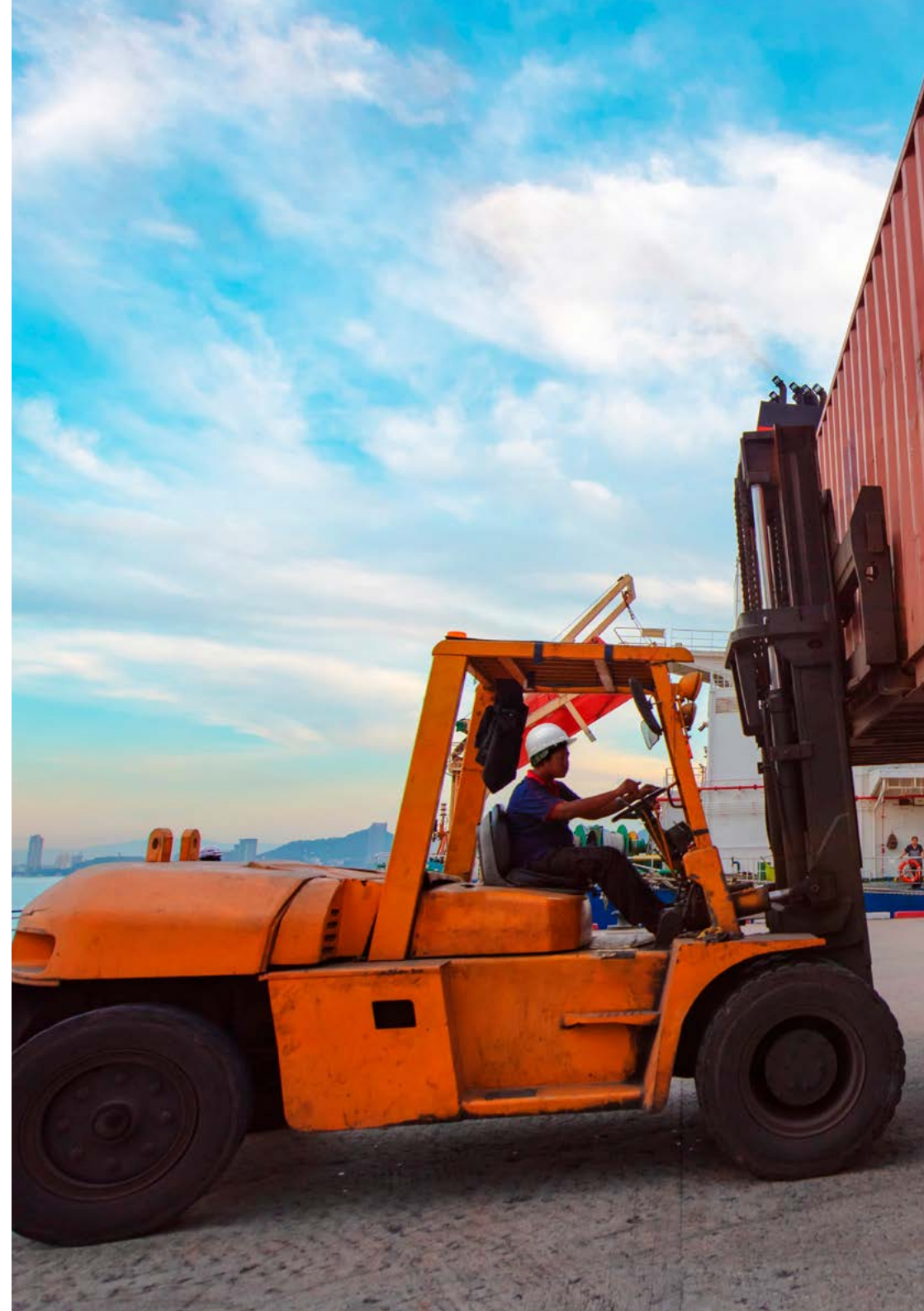
خلال هذه الفترة، سيتم تدريسه من قبل متخصصين مؤهلين تأهيلاً عالياً يتمتعون بخبرة واسعة في هذا القسم. ستكون معرفتهم الواسعة في هذا المجال بمثابة دعم كبير للطلاب الذين يسعون إلى التقدم في مجال الأعمال مع أفضل الخبراء.

في هذه المرحلة العملية، يمكن للطلاب الدعم في اختيار الموردين أو الميزنة أو إدارة العقود أو التعاون في تخطيط وإدارة إدارة المشتريات، لضمان كل عملية لوجستية وإمداد.

سيتم تنفيذ الجزء العملي بمشاركة نشطة من الطالب الذي يؤدي الأنشطة والإجراءات الخاصة بكل مجال من مجالات الاختصاص (تعلم كيفية التعلم وتعلم كيفية القيام به)، بمرافقة وتوجيه المعلمين وشركاء التدريب الآخرين الذين يسهلون العمل الجماعي. والاندماج متعدد التخصصات ككفاءات مستعرضة للممارسة إدارة المشتريات (تعلم أن تكون وتعلم الارتباط بالمجموعة).

ستشكل الإجراءات المبنية أدناه الأساس للجزء العملي من التدريب، وسيخضع تنفيذه لتوافر المركز وعبء عمله، وتمثل الأنشطة المقترحة فيما يلي:

الوحدة	نشاط عملي
Management Core	الاستفادة من التكنولوجيا والموارد المتاحة للشركة
	تحديد الحاجة إلى الشراء
	تقديم طلب شراء بالمنتجات أو الخدمات المطلوبة
	وضع طلب للميزانية وفحص الوارد
	التحقق من تسليم المنتجات أو الخدمات لضمان اكتمالها وتليتها للشروط المحددة
	إدارة عقود كل مورد
إدارة المشتريات والاستراتيجية	اختيار أفضل عرض بناءً على معايير محددة مثل السعر والتوافر والجودة
	تقديم أمر شراء يصبح، بمجرد قبوله من المورد، اتفاقاً تعاقدياً يتضمن أهم الأحكام والشروط
	التحقق من الوثائق الواردة والمنتجة من هذا النشاط
	دعم إدارة وتخطيط أسهم الشركات
	اقتراح بدائل لحل الحالة المحتملة
التوسع الدولي والمسؤولية الاجتماعية للشركات ومراجعة الحسابات	إجراء التحقق من مدى امتثال موردي سلسلة التوريد لمتطلباتها
	المساعدة في العثور على موردين منافسين واختيارهم
	التعاون في تخطيط وإدارة إدارة المشتريات وفقاً للميزانية
	وضع استراتيجية لتحسين الموارد وتوفير التكاليف للشركة، وتجنب الأخطاء المستقبلية
	تحليل الأسعار التي يمنحها المورد من خلال دراسة السوق



تأمين المسؤوليات المدنية

يتمثل الشاغل الرئيسي لهذه المؤسسة في ضمان سلامة كل من المتدربين والوكلاء المتعاونين الآخرين الضروريين في عمليات التدريب العملي في الشركة. من بين التدابير المخصصة لتحقيق ذلك، الاستجابة لأي حادث قد يحدث أثناء عملية التدريس والتعلم بأكملها.

للقيام بذلك، يتعهد هذا الكيان التعليمي بالتعاقد على تأمين المسؤولية المدنية الذي يغطي أي احتمال قد ينشأ أثناء تنفيذ الإقامة في مركز التدريب.

ستحظى سياسة المسؤولية المدنية للمتدربين بتغطية واسعة وسيتم الاشتراك فيها قبل بدء فترة التدريب العملي. بهذه الطريقة، لن يضطر المهني إلى القلق في حالة الاضطرار إلى مواجهة موقف غير متوقع وسيتم تغطيته حتى نهاية البرنامج العملي في المركز.

الشروط العامة للتدريب العملي

الشروط العامة لاتفاقية التدريب الداخلي للبرنامج ستكون على النحو التالي:

1. **الإرشاد الأكاديمي:** أثناء الماجستير النصف حضوري، سيتم تعيين مدرسين للطلاب يرافقونه طوال العملية الدراسية، وذلك للرد على أي استفسارات وحل أي قضايا قد تظهر للطلاب. من ناحية، سيكون هناك مدرس محترف ينتمي إلى مركز التدريب الذي يهدف إلى توجيه ودعم الطالب في جميع الأوقات. ومن ناحية أخرى، سيتم أيضًا تعيين مدرس أكاديمي تتمثل مهمته في التنسيق ومساعدة الطالب طوال العملية الدراسية وحل الشكوك وتسهيل كل ما قد يحتاج إليه. وبهذه الطريقة، سيرافق الطالب المدرس المحترف في جميع الأوقات وسيكون هو قادرًا على استشارة أي شكوك قد تظه، سواء ذات طبيعة عملية أو أكاديمية.

2. **مدة الدراسة:** سيستمر برنامج التدريب هذا لمدة ثلاثة أسابيع متواصلة من التدريب العملي، موزعة على دوام 8 ساعات وخمسة أيام في الأسبوع. ستكون أيام الحضور والجدول المواعيد مسؤولية المركز، وإبلاغ المهني على النحو الواجب بشكل سابق للتدريب، في وقت مبكر بما فيه الكفاية ليخدم بذلك أغراض التنظيم للتدريب.

3. **عدم الحضور:** في حال عدم الحضور في يوم بدء الماجستير النصف حضوري يفقد الطالب حقه في ذلك دون إمكانية الاسترداد أو تغيير المواعيد البرنامج. إن التغيب لأكثر من يومين عن الممارسات دون سبب طبي/أو مبرر، يعني استغناءه عن التدريب وبالتالي إنهاؤها تلقائيًا. يجب إبلاغ المرشد الأكاديمي على النحو الواجب وعلى وجه السرعة عن أي مشكلة تظهر أثناء فترة الإقامة.

4. **المؤهل العلمي:** سيحصل الطالب الذي يجتاز الماجستير النصف حضوري على مؤهل يثبت الإقامة في المركز المعني.

5. **علاقة العمل والانتماء لمكان العمل:** لن يشكل الماجستير النصف حضوري علاقة عمل من أي نوع.

6. **الدراسات السابقة:** قد تطلب بعض المراكز شهادة الدراسات السابقة لإجراء الماجستير النصف حضوري. في هذه الحالات سيكون من الضروري تقديمها إلى قسم التدريب في TECH حتى يمكن تأكيد تعيين المركز المختار للطلاب.

7. **لن يتضمن:** الماجستير النصف حضوري أي عنصر غير مذكور في هذه الشروط لذلك، لا يشمل ذلك الإقامة أو الانتقال إلى المدينة التي يتم فيها التدريب أو التأشيرات أو أي خدمة أخرى غير موصوفة

ومع ذلك، يجوز للطلاب استشارة مرشده الأكاديمي في حالة وجود أي استفسار أو توصية بهذا الصدد. سيوفر له ذلك جميع المعلومات اللازمة لتسهيل الإجراءات.

أين يمكنني القيام بالممارسات؟

يتضمن مسار هذا الماجستير نصف حضوري في تحقيق إقامة عملية في شركة مرموقة في قطاعها ومع رحلة عمل واسعة. في هذا السيناريو، يمكن للطلاب تطبيق المفاهيم المكتسبة مباشرة خلال البرنامج الميسر. للقيام بذلك، سيكون لديه أيضًا مهنيون يتمتعون بخبرة واسعة في إدارة المشتريات في ذلك الكيان.





ستبدأ تجربة عملية في بيئة أعمال حقيقية بنسبة 100%،
جنبًا إلى جنب مع المهنيين المتخصصين في مجال التسوق"





42 | أين يمكنني القيام بالممارسات؟ tech

سيتمكن الطالب من أخذ الجزء العملي من هذا الماجستير النصف الحضوري في المؤسسات التالية:



كلية إدارة الأعمال

Gaming Partners

المدينة	الدولة
مكسيكو سيتي	المكسيك

العنوان: Poniente 75 Col. 16 de septiembre
Alcaldía Miguel Hidalgo

شركة متخصصة في تسويق الألعاب
وتطوير ألعاب الفيديو

التدريبات العملية ذات الصلة:
- إدارة شؤون الأشخاص
- الإدارة التجارية والمبيعات



كلية إدارة الأعمال

Grupo Línea 7

الدولة
المكسيك

المدينة
مكسيكو سيتي

العنوان: Avenida Tláhuac número interior C:
número exterior 1021 Col. Lomas Estrella 1A
sección Iztapalapa C.P. 09880 cdmx

ركزت الشركة على التصنيع
وتوزيع الدراجات الهوائية على الصعيد الوطني

التدريبات العملية ذات الصلة:
- إدارة شؤون الأشخاص
- الاقتصاد والإحصاءات المطبقة على المؤسسات

قم بالتسجيل الآن وتقدم في مجالك من خلال
برنامج شامل، والذي سيسمح لك بوضع كل ما تم
تعلمه موضع التنفيذ”



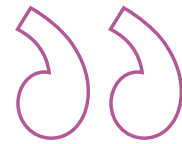
المنهجية

يقدم هذا البرنامج التدريبي طريقة مختلفة للتعلم. فقد تم تطوير منهجيتنا من خلال أسلوب التعليم المرتكز على التكرار: **Relearning** أو ما يعرف بمنهجية إعادة التعلم.

يتم استخدام نظام التدريس هذا، على سبيل المثال، في أكثر كليات الطب شهرة في العالم، وقد تم اعتباره أحد أكثر المناهج فعالية في المنشورات ذات الصلة مثل مجلة نيو إنجلاند الطبية (*New England Journal of Medicine*).



اكتشف منهجية *Relearning* (منهجية إعادة التعلم)، وهي نظام يتخلّى عن التعلم الخطي التقليدي ليأخذك عبر أنظمة التدريس التعليم المرتكزة على التكرار: إنها طريقة تعلم أثبتت فعاليتها بشكل كبير، لا سيما في المواد الدراسية التي تتطلب الحفظ"





تستخدم كلية إدارة الأعمال TECH منهج دراسة الحالة لوضع جميع محتويات المنهج في سياقها المناسب

يقدم برنامجنا منهج ثوري لتطوير المهارات والمعرفة. هدفنا هو تعزيز المهارات في سياق متغير وتنافسي ومتطلب للغاية.

”

مع جامعة TECH يمكنك تجربة طريقة تعلم تهز أسس الجامعات التقليدية في جميع أنحاء العالم

يعدك هذا البرنامج لمواجهة تحديات جديدة في بيئات غير مستقرة ولتحقيق النجاح في عملك.

منهج تعلم مبتكرة ومختلفة

إن هذا البرنامج المُقدم من خلال TECH هو برنامج تدريس مكثف، تم خلقه من الصفر، والذي يقدم التحديات والقرارات الأكثر تطلبًا في هذا المجال، سواء على المستوى المحلي أو الدولي. تعزز هذه المنهجية النمو الشخصي والمهني، متخذة بذلك خطوة حاسمة نحو تحقيق النجاح. ومنهج دراسة الحالة، وهو أسلوب يرسّي الأسس لهذا المحتوى، يكفل اتباع أحدث الحقائق الاقتصادية والاجتماعية والعملية.

ستتعلم، من خلال الأنشطة التعاونية والحالات الحقيقية،
حل المواقف المعقدة في بيئات العمل الحقيقية "



كان منهج دراسة الحالة هو نظام التعلم الأكثر استخدامًا من قبل أفضل كليات إدارة الأعمال في العالم منذ نشأتها. تم تطويره في عام 1912 بحيث لا يتعلم طلاب القانون القوانين بناءً على المحتويات النظرية فحسب، بل اعتمد منهج دراسة الحالة على تقديم مواقف معقدة حقيقية لهم لاتخاذ قرارات مستنيرة وتقدير الأحكام حول كيفية حلها. في عام 1924 تم تحديد هذه المنهجية كمنهج قياسي للتدريس في جامعة هارفارد.

أمام حالة معينة، ما الذي يجب أن يفعله المهني؟ هذا هو السؤال الذي نواجهه في منهج دراسة الحالة، وهو منهج تعلم موجه نحو الإجراءات المتخذة لحل الحالات. طوال البرنامج، سيواجه الطلاب عدة حالات حقيقية. يجب عليهم دمج كل معارفهم والتحقيق والجدال والدفاع عن أفكارهم وقراراتهم.

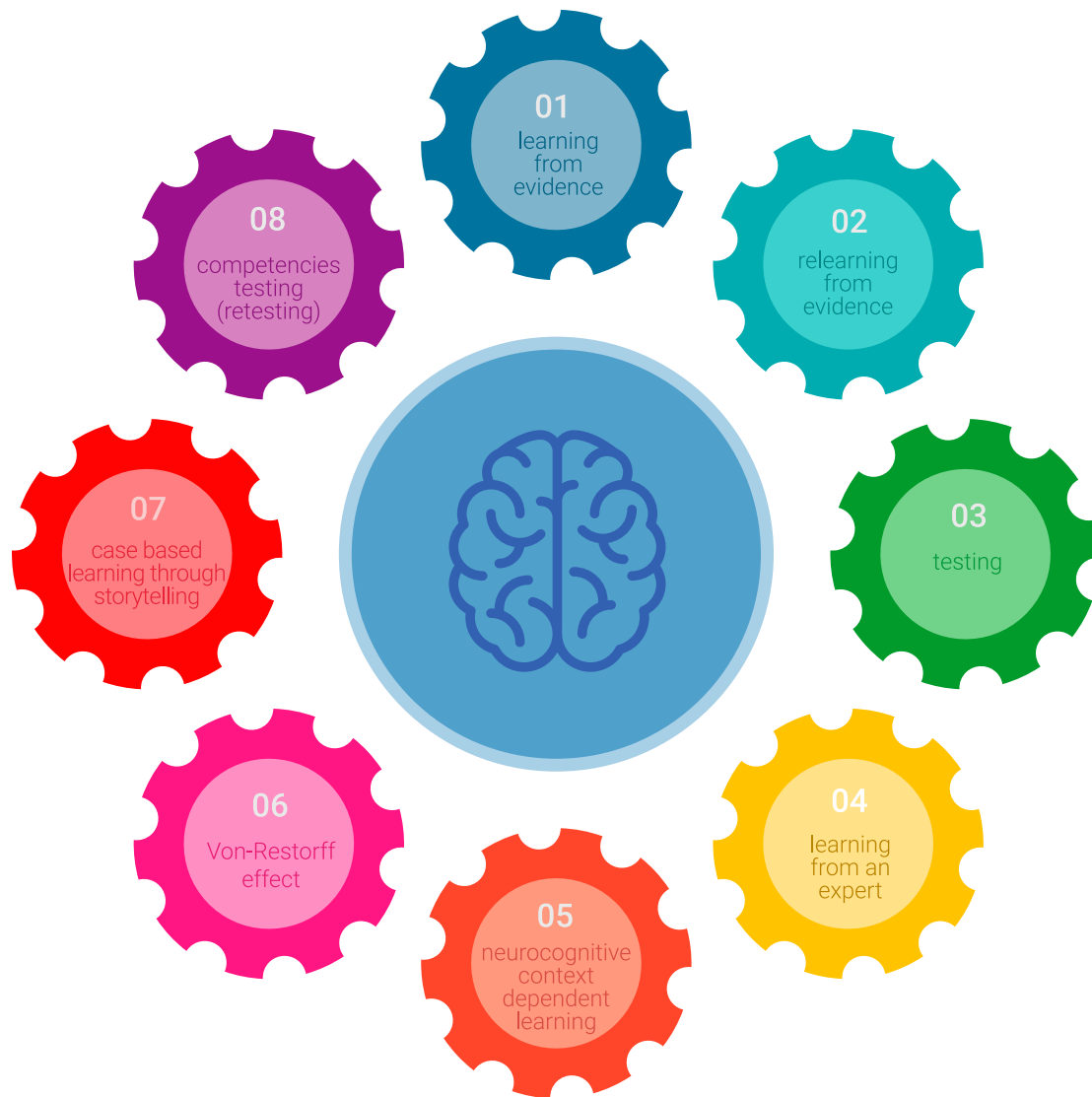
يعدك برنامجنا هذا لمواجهة تحديات جديدة
في بيئات غير مستقرة ولتحقيق النجاح في حياتك المهنية.

منهجية إعادة التعلم (Relearning)

تجمع جامعة TECH بين منهج دراسة الحالة ونظام التعلم عن بعد، 100% عبر الإنترنت والقائم على التكرار، حيث تجمع بين عناصر مختلفة في كل درس.

نحن نعزز منهج دراسة الحالة بأفضل منهجية تدريس 100% عبر الإنترنت في الوقت الحالي وهي: منهجية إعادة التعلم والمعروفة بـ *Relearning*.

سيسمح لك نظامنا عبر الإنترنت بتنظيم وقتك ووتيرة التعلم، وتكييفه مع جداولك. يمكنك الوصول إلى المحتويات من أي جهاز ثابت أو محمول مع اتصال بالإنترنت.



في TECH ستتعلم بمنهجية رائدة مصممة لتدريب مدراء المستقبل. وهذا المنهج، في طبيعة التعليم العالمي، يسمى *Relearning* أو إعادة التعلم.

كلية إدارة الأعمال الخاصة بنا هي الكلية الوحيدة الناطقة باللغة الإسبانية المصريح لها لاستخدام هذا المنهج الناجح. في عام 2019، تمكنا من تحسين مستويات الرضا العام لطلابنا من حيث (جودة التدريس، جودة المواد، هيكل الدورة، الأهداف...) فيما يتعلق بمؤشرات أفضل جامعة عبر الإنترنت باللغة الإسبانية.

في برنامجنا، التعلم ليس عملية خطية، ولكنه يحدث في شكل لولبي (نتعلم ثم نطرح ماتعلمناه جانباً فننساه ثم نعيد تعلمه). لذلك، نقوم بدمج كل عنصر من هذه العناصر بشكل مركزي. باستخدام هذه المنهجية، تم تدريب أكثر من 650000 خريج جامعي بنجاح غير مسبوق في مجالات متنوعة مثل الكيمياء الحيوية، وعلم الوراثة، والجراحة، والقانون الدولي، والمهارات الإدارية، وعلوم الرياضة، والفلسفة، والقانون، والهندسة، والصحافة، والتاريخ، والأسواق والأدوات المالية. كل ذلك في بيئة شديدة المتطلبات، مع طلاب جامعيين يتمتعون بمظهر اجتماعي واقتصادي مرتفع ومتوسط عمر يبلغ 43.5 عاماً.

ستتيح لك منهجية إعادة التعلم والمعرفة بـ Relearning،
التعلم بجهد أقل ومزيد من الأداء، وإشراكك بشكل أكبر في
تخصصك، وتنمية الروح النقدية لديك، وكذلك قدرتك على
الدفاع عن الحجج والآراء المتباينة: إنها معادلة واضحة للنجاح.

استناداً إلى أحدث الأدلة العلمية في مجال علم الأعصاب، لا نعرف فقط كيفية تنظيم المعلومات والأفكار والصور والذكريات، ولكننا نعلم أيضاً أن المكان والسياق الذي تعلمنا فيه شيئاً هو ضرورياً لكي نكون قادرين على تذكرها وتخزينها في الحصين بالمخ، لكي نحتفظ بها في ذاكرتنا طويلة المدى.

بهذه الطريقة، وفيما يسمى التعلم الإلكتروني المعتمد على السياق العصبي، ترتبط العناصر المختلفة لبرنامجنا بالسياق الذي يطور فيه المشارك ممارسته المهنية.



يقدم هذا البرنامج أفضل المواد التعليمية المُعدّة بعناية للمهنيين:

المواد الدراسية



يتم إنشاء جميع محتويات التدريس من قبل المتخصصين الذين سيقومون بتدريس البرنامج الجامعي، وتحديدًا من أجله، بحيث يكون التطوير التعليمي محددًا وملموشًا حقًا.

ثم يتم تطبيق هذه المحتويات على التنسيق السمعي البصري الذي سيخلق منهج جامعة TECH في العمل عبر الإنترنت. كل هذا بأحدث التقنيات التي تقدم أجزاء عالية الجودة في كل مادة من المواد التي يتم توفيرها للطلاب.

المحاضرات الرئيسية



هناك أدلة علمية على فائدة المراقبة بواسطة الخبراء كطرف ثالث في عملية التعلم.

إن مفهوم ما يسمى *Learning from an Expert* أو التعلم من خبير يقوي المعرفة والذاكرة، ويولد الثقة في القرارات الصعبة في المستقبل.

التدريب العملي على المهارات الإدارية

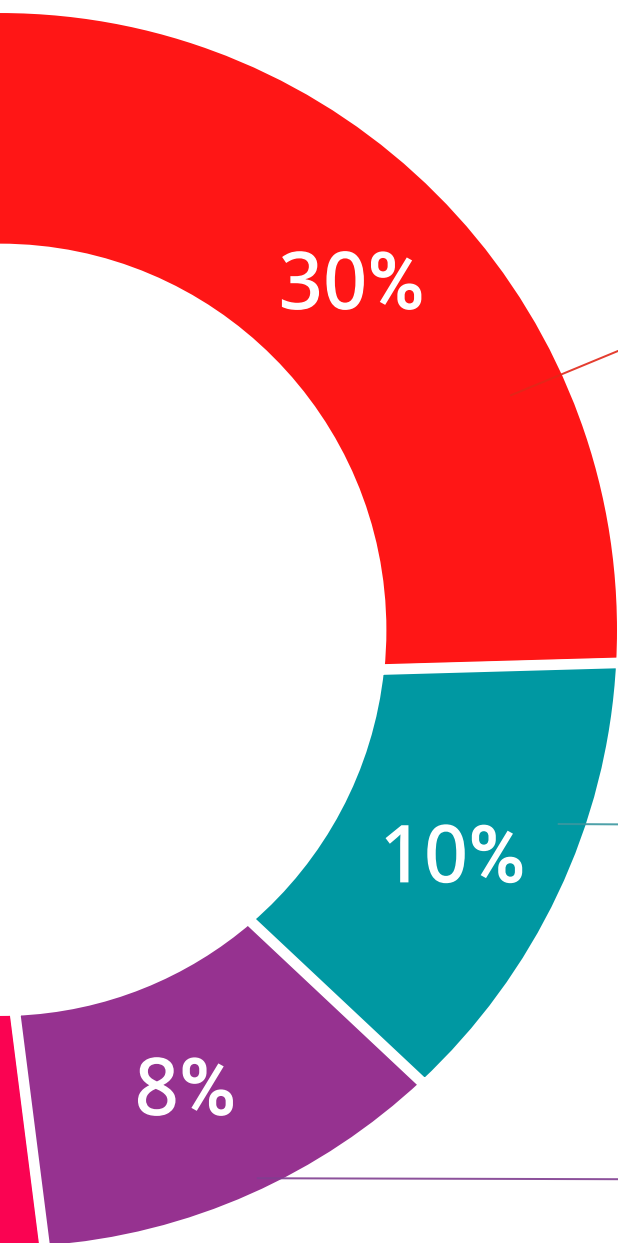


سيضطلعون بأنشطة لتطوير كفاءات إدارية محددة في كل مجال مواضيعي. التدريب العملي والديناميكيات لاكتساب وتطوير المهارات والقدرات التي يحتاجها كبار المديرين لنموهم في إطار العولمة التي نعيشها.

قراءات تكميلية



المقالات الحديثة، ووثائق اعتمدت بتوافق الآراء، والأدلة الدولية..من بين آخرين. في مكتبة جامعة TECH الافتراضية، سيتمكن الطالب من الوصول إلى كل ما يحتاجه لإكمال تدريبه.





دراسات الحالة (Case studies)

سيقومون بإكمال مجموعة مختارة من أفضل دراسات الحالة المختارة خصيصًا لهذا المؤهل. حالات معروضة ومحللة ومدرسة من قبل أفضل المتخصصين في الإدارة العليا على الساحة الدولية.



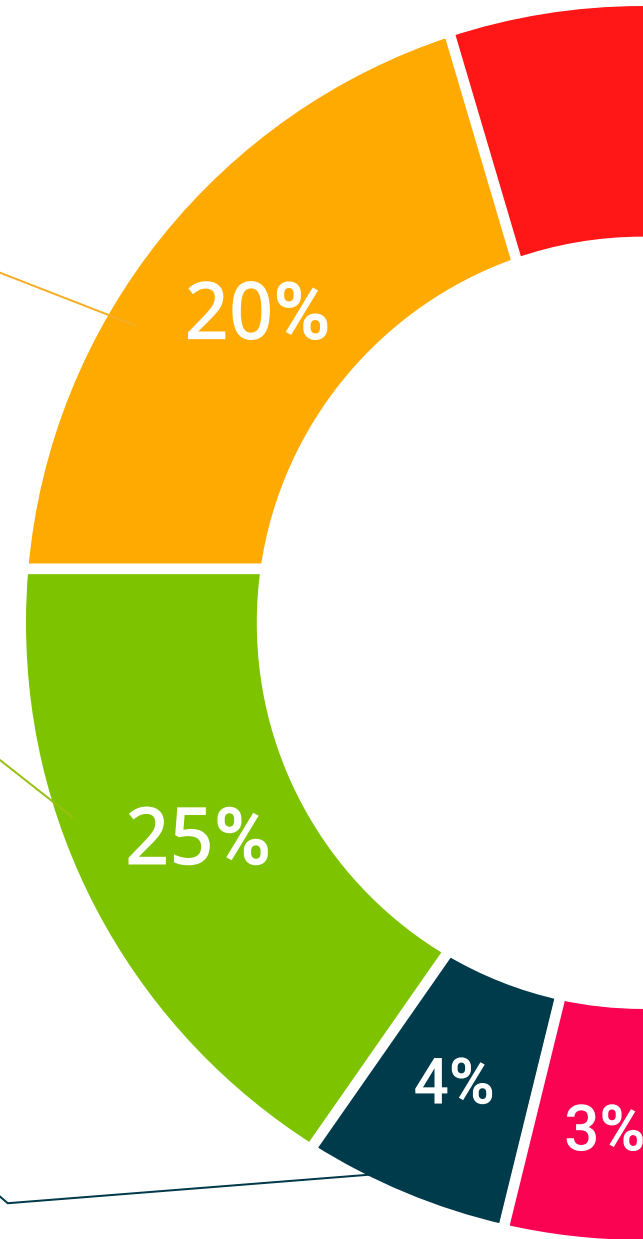
ملخصات تفاعلية

يقدم فريق جامعة TECH المحتويات بطريقة جذابة وديناميكية في أقراص الوسائط المتعددة التي تشمل الملفات الصوتية والفيديوهات والصور والرسوم البيانية والخرائط المفاهيمية من أجل تعزيز المعرفة. اعترفت شركة مايكروسوفت بهذا النظام التعليمي الفريد لتقديم محتوى الوسائط المتعددة على أنه "قصة نجاح أوروبية".



الاختبار وإعادة الاختبار

يتم بشكل دوري تقييم وإعادة تقييم معرفة الطالب في جميع مراحل البرنامج، من خلال الأنشطة والتدريبات. التقييمية وذاتية التقييم: حتى يتمكن من التحقق من كيفية تحقيق أهدافه.



المؤهل العلمي

تضمن درجة الماجستير النصف حضوري في MBA إدارة المشتريات، بالإضافة إلى التدريب الأكثر دقة وحداثة، الحصول على درجة الماجستير النصف حضوري الصادرة عن TECH الجامعة التكنولوجية.



اجتاز هذا البرنامج بنجاح واحصل على شهادتك الجامعية
دون الحاجة إلى السفر أو القيام بأية إجراءات مرهقة



يحتوي الماجستير نصف حضوري في MBA إدارة المشتريات على البرنامج الأكثر اكتمالا وحدائة على الساحة المهنية والأكاديمية.

بعد اجتياز الطالب للتقييمات، سوف يتلقى عن طريق البريد العادي* مصحوب بعلم وصول مؤهل برنامج الماجستير النصف حضوري ذا الصلة الصادر عن TECH الجامعة التكنولوجية.

بالإضافة إلى المؤهل، ستمكن من الحصول على شهادة تشير لمحتوى البرنامج الذي قمت بدراسته. للقيام بذلك، يجب عليك الاتصال بمرشدك الأكاديمي، الذي سيوفر لك جميع المعلومات اللازمة.

المؤهل العلمي: ماجستير نصف حضوري في MBA إدارة المشتريات

طريقة التدريس: نصف حضوري (أونلاين + الممارسة)

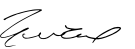
مدة الدراسة: 12 شهر

المؤهل العلمي: TECH الجامعة التكنولوجية

عدد الساعات الدراسية: 1620 ساعة

التوزيع العام للخطة الدراسية		التوزيع العام للخطة الدراسية	
الدرجة	المدة	نوع المادة	عدد الساعات
١*	الدرجة والقيادة	(OB) إجباري	1500
١*	الخدمات الاقتصادية والإدارة الاقتصادية	(OP) اختياري	0
١*	إنتاج السوق	(PR) الممارسات الخارجية	120
١*	إدارة المشاريع وعملياتها التشغيلية	(TFM) مشروع تخرج الماجستير	0
١*	وظيفة الشراء والموارد	الإجمالي	1620
١*	إدارة الاستراتيجية التشغيلية		
١*	إدارة علاقات الموردين		
١*	الفرق الاجتماعي - البشري		
١*	المصادر المالية		
١*	إدارة ومراقبة الحسابات		
١*	إجمالي		

			
الجامعة التكنولوجية		آ. د. / Tere Guevara Navarro رئيس الجامعة	

		شهادة تخرج	
هذه الشهادة ممنوحة إلى		المواطن/المواطنة مع وثيقة تحقيق شخصية رقم	
لإجتيازها/لإجتيازها بنجاح والحصول على برنامج		ماجستير نصف حضوري	
في		MBA إدارة المشتريات	
وهي شهادة خاصة من هذه الجامعة موافقة لـ 1620 ساعة، مع تاريخ بدء يوم/شهر/ سنة وتاريخ انتهاء يوم/شهر/سنة		تلك مؤسسة خاصة للتعليم العالي معتمدة من وزارة التعليم العام منذ 28 يونيو 2018	
في تاريخ 17 يونيو 2020			
آ. د. / Tere Guevara Navarro رئيس الجامعة		AFWOR235 techinstitute.com/certificates	

المستقبل

الأشخاص

الصحة

الثقة

التعليم

المرشدون الأكاديميون المعلومات

الضمان

التدريس

الاعتماد الأكاديمي

المؤسسات

التعلم

المجتمع

الالتزام

التقنية

الابتكار

tech الجامعة
التكنولوجية

الحاضر المعرفة

الحاضر

الجودة

المعرفة

ماجستير نصف حضوري
MBA إدارة المشتريات

التدريب الافتراضي

المؤسسات

طريقة التدريس: نصف حضوري (أونلاين + الممارسة)

مدة الدراسة: 12 شهر

المؤهل العلمي: TECH الجامعة التكنولوجية

عدد الساعات الدراسية: 1620 ساعة

الفصول الافتراضية

لغات

ماجستير نصف حضوري MBA في إدارة المشتريات