

مدیریت ارتباط با تأمین کنندگان

تأمین کنندگان می توانند تأثیر بسیار زیادی بر روی عملکرد شرکت ها در مقوله های قیمت ، کیفیت ، تکنولوژی و تحویل داشته باشند. در دهه های اخیر، رویکرد جدیدی در قالب تقویت و گسترش ارتباطات با تأمین کنندگان سازمان از طریق ایجاد سیستم مدیریت روابط تأمین کنندگان یا SRM در مدیریت زنجیره تأمین مطرح شده است که توجه آن به کل زنجیره تأمین از تهیه مواد اولیه تا مصرف کننده نهایی معطوف شده است. در این سیستم رویکرد بهینه سازی کل فعالیت زنجیره تأمین ، برپایه تأمین کنندگان در نظر گرفته شده است، به این صورت که به جای ارتباطات از نوع برنده - برنده ، ارتباطات نزدیک و اعتماد متقابل از نوع برنده - برنده جایگزین ارتباطات قبلی شده و عمده فعالیت ها به حذف عملکرد ضعیف تأمین کنندگان و توسعه بهبود عملکرد تأمین کنندگان از طرف خریدار متمرکز شده و وظیفه فرایند خرید به مدیریت ارتباط با تأمین کنندگان تغییر نموده است.

به طور کلی مدیریت روابط تأمین کننده به دنبال ارائه چارچوب های مناسب برای ارزیابی مستمر، توسعه عملکردی و انتخاب تأمین کنندگان مناسب می باشد. SRM یک نگرش و نگاه مدیریتی است که به اهداف و رویکردهای اصلی سازمان و مدیران آن ها کاملاً مربوط می گردد و در واقع هدف آن کاهش هزینه های تأمین کالا و خدمات و مدیریت روابط با تأمین کنندگان ، افزایش رضایت مشتری و مهم تر از همه ، بالا بردن سود می باشد.

با توجه به اهمیت نقش تأمین کنندگان در دستیابی به اهداف زنجیره تأمین ، این دوره آموزشی تدوین و ارائه خواهد شد.

نتایج دوره :

- آشنایی با نحوه ایجاد زیر ساخت مناسب برای هماهنگ سازی اجزای زنجیره تأمین
- آشنایی با نحوه دسته بندی تأمین کنندگان و شکل دهی ساختار مناسب ارتباط
- آشنایی با روش های ارزیابی عملکرد تأمین کنندگان