

مدل شایستگی شغل: کارشناس خرید

این سند با بررسی منابع معتبر موجود در این زمینه (مانند SHRM، Korn Ferry، Lominger، DDI، ONET) و در نظر گرفتن فضای کار ایران، توسط هیئت علمی Job Skill طراحی و پیشنهاد شده است.

آنچه افراد شاغل در این شغل انجام می دهند:

خرید ماشین آلات، تجهیزات، ابزار، قطعات، لوازم یا خدمات لازم برای اداره یک موسسه. خرید مواد خام یا نیمه ساخته برای تولید. مذاکره در مورد قراردادهای.

مهمترین وظایف فرد شاغل در این شغل:

خرید کالاها با بالاترین کیفیت و کمترین قیمت ممکن در مقادیر صحیح.

تدوین سیاست ها و رویه ها برای پیشنهادهای مناقصه و تهیه کالاها و خدمات.

نظارت و پیروی از قوانین و مقررات مربوطه.

شایستگی های تخصصی

این گروه از شایستگی ها به صورت تخصصی و بر اساس نیاز هر یک از شغل ها تعریف شده است. سطح و اولویت یادگیری شایستگی ها در این گروه بر اساس ویژگی های هر شغل تغییر می کند.

اولویت	عنوان شایستگی تخصصی	سطح پیشنهادی	آموزش های پیشنهادی
۱	مذاکره و متقاعدسازی	پیشرفته	اصول مذاکره تجاری، مدیریت چانه زنی، تکنیک های اخذ بهترین شرایط خرید
۲	مالی و حسابداری	پیشرفته	تحلیل قیمت، بودجه خرید، محاسبه بهای تمام شده، شرایط پرداخت
۳	مدیریت استراتژیک	متوسطه	استراتژی های تامین و خرید، مدیریت ریسک تامین، تحلیل بازار تامین کنندگان
۴	مدیریت تولید و عملیات	متوسطه	آشنایی با برنامه ریزی تولید و تاثیر خرید بر عملیات

شایستگی های عمومی

این گروه از شایستگی ها به صورت عمومی برای تمامی شغل ها تعریف شده است و تمرکز آن بر موضوعاتی است که درک و به کارگیری آن ها در تمامی شغل ها لازم و ضروری است. سطح و اولویت یادگیری شایستگی ها در این گروه بر اساس ویژگی های هر شغل تغییر می کند.

اولویت	عنوان شایستگی عمومی	سطح پیشنهادی	آموزش های پیشنهادی
۱	تفکر نقادانه	پیشرفته	تفکر تحلیلی، تحلیل داده های فروش، ارزیابی استدلال
۲	تصمیم گیری و حل مسئله	پیشرفته	تکنیک های تصمیم گیری مدیریتی، حل مسئله، تحلیل سناریو
۳	ارتباط کلامی	پیشرفته	فن بیان، ارتباطات مدیریتی، ارائه و پرزنتیشن
۴	ارتباط نوشتاری	پیشرفته	مکاتبات تجاری، گزارش نویسی مدیریتی
۵	فناوری و کامپیوتر	پیشرفته	Excel پیشرفته، CRM، داشبوردهای مدیریتی
۶	حقوق و قوانین	متوسطه	قوانین تجارت، قراردادهای حقوق کار
۷	زبان انگلیسی	متوسطه	زبان انگلیسی تجاری و مکاتبات بازرگانی
۸	خلاقیت	متوسطه	تفکر طراحی، ایده پردازی
۹	بهداشت و ایمنی محیط (HSE)	مقدماتی	HSE عمومی، مدیریت ایمنی کارکنان

شایستگی های پایه

این گروه از شایستگی ها به صورت پایه برای تمامی شغل ها تعریف شده است و تمرکز آن بر موضوعاتی است که درک و به کارگیری آن ها در تمامی محیط های کاری لازم و ضروری است. سطح و اولویت یادگیری شایستگی های این گروه برای تمامی شغل ها یکسان در نظر گرفته شده است.

اولویت	عنوان شایستگی پایه	سطح پیشنهادی	آموزش های پیشنهادی
-	شایستگی های محیط کار	متوسطه	مدل ذهنی حضور در محیط کار، آشنایی با ساختار سازمانی، آشنایی با بازار کار، ارتباط موثر در محیط کار
-	خود مدیریتی	متوسطه	خودآگاهی، مدیریت بر خود
-	ارتباط موثر	متوسطه	ارتباط موثر
-	یادگیری	متوسطه	اصول مفاهیم یادگیری، مهارت های مطالعه و یادگیری

توضیحاتی در رابطه با نحوه طراحی مدل شایستگی

کارشناس خرید یکی از مشاغل کلیدی در زنجیره تامین سازمان است که مسئول تامین به موقع، اقتصادی و باکیفیت کالاها و خدمات مورد نیاز سازمان می باشد. موفقیت این شغل مستقیماً بر هزینه ها، کیفیت محصولات و خدمات، تداوم عملیات و رضایت مشتریان داخلی سازمان اثرگذار است.

به همین دلیل مهم ترین شایستگی های این نقش در حوزه های «مدیریت خرید و تامین»، «مذاکره و متقاعدسازی»، «مدیریت تامین کنندگان»، «مدیریت قراردادهای» و «تحلیل هزینه» قرار می گیرند. یک کارشناس خرید باید بتواند ضمن ارزیابی دقیق پیشنهادات و تامین کنندگان، بهترین تصمیم را از منظر کیفیت، قیمت، زمان تحویل و ریسک اتخاذ کند.

از سوی دیگر، توانایی های عمومی مانند تفکر نقادانه، حل مسئله، ارتباطات حرفه ای، کار با سیستم های اطلاعاتی و آشنایی با قوانین و قراردادهای نقش مهمی در اثربخشی این شغل دارند. ترکیب این شایستگی ها موجب می شود کارشناس خرید بتواند به عنوان یک شریک ارزش آفرین برای واحدهای عملیاتی و مدیریتی سازمان عمل کرده و در کاهش هزینه ها و افزایش بهره وری سازمان نقش مؤثری ایفا نماید.