

STRATEGIC PURCHASING



DR. RAHIM MOHTARAM



In the name of God

STRATEGIC PURCHASING

Dr.Rahim Mohtaram



Mohtaram Novin Tejarat Academy



Mohtaram Novin Tejarat Academy

Title: Strategic Purchasing

Author and Production Manager: Dr. Rahim Mohtaram

Book Designer: Nafiseh Jalali

Slide Designer: Sara Nozohour

Book Cover Designer: Yousef Babaei Darvish

Printing Date: 2025

All rights reserved.

Disclaimer: Nothing in this production is meant to be specific legal or financial advice applicable to the reader's individual needs. For that, please reach out to the authors directly as we would love to discuss your projects in more detail.

STRATEGIC PURCHASING

Dr. Rahim Mohtaram





Contents

Introduction to Purchasing.....	8
Purchasing Organization Structures	11
Value Chain and Value Stream	14
Law of Agency, Authority, and Personal Liability of Purchasing Managers	16
Ethical and Sustainable Purchasing.....	18
Demand Forecasting.....	20
Spend Analysis.....	22
Purchasing and Inventory Approaches.....	24
Category Management	29
Product Kraljic Matrix	31
Supplier Identification and Supply Market Intelligence	34
Comprehensive List for Supplier Evaluation & Selection	36
Sourcing.....	39
Factory Site Visit Instructions for Purchasing & Quality Assurance.....	42
Supplier Performance Management	47
Global Sourcing and International Purchasing	49
Methods for Determining Specifications and Ensuring Quality in Purchasing.....	51
Price and Cost Analysis in Purchasing.....	57

Should-Cost Analysis	61
Pricing Strategies in Purchasing Contracts.....	62
Comprehensive Step-by-Step Purchasing Process	65
Important Documents in Purchasing.....	68
Contract and Negotiation Management	72
Purchasing Services	75
Risks in purchasing	78
Digital Tools and E-Procurement Systems	86
Practical Applications of AI in Purchasing	90
Continuous Improvement in Purchasing Practices	92
Recent Trends and Future Improvements in Purchasing	93
Golden Advices for Purchasing Managers.....	95

Introduction to Purchasing

www.mcsway.com

Importance of Purchasing



Spend Analysis

www.mcsway.com

What is Spend Analysis & Why It Matters

Process of collecting, cleaning, classifying, and analyzing procurement data to understand spending patterns

Answers key questions: *What are we buying? How much/with whom/under what terms?*

Helps identify inefficiencies, eliminate waste, and uncover cost savings opportunities

Enhances transparency, accountability, and supports compliance with policies and contracts

Enables better strategic decision-making using data rather than intuition

Category Management

www.mcsway.com

What is Category Management?

Definition: Strategic approach to manage procurement by grouping similar products or services into categories

Purpose: Optimize purchasing, reduce costs, and improve supplier relationships

Application: Each category is managed as a business unit with dedicated strategies and objectives

Benefits: Better control over spend, focused expertise, and improved negotiation leverage



The Four Quadrants of the Kraljic Matrix

Quadrant	Supply Risk	Profit Impact	Strategy Focus
Strategic Items	High	High	Build long-term partnerships, innovation
Leverage Items	Low	High	Maximize purchasing power, cost reduction
Bottleneck Items	High	Low	Ensure supply continuity, manage risks
Non-Critical Items	Low	Low	Simplify processes, reduce administrative costs

Strategies for Each Quadrant

Strategic Items:	• Develop collaborative relationships with suppliers. • Focus on joint development and innovation. • Ensure supply security through long-term agreements.
Leverage Items:	• Consolidate purchases to increase bargaining power. • Standardize specifications to reduce costs. • Utilize competitive bidding to obtain the best prices.
Bottleneck Items:	• Identify alternative suppliers to reduce dependency. • Maintain safety stock to mitigate supply disruptions. • Monitor supplier performance closely.
Non-Critical Items:	• Automate procurement processes to reduce administrative burden. • Standardize specifications to simplify sourcing. • Consider outsourcing procurement activities to third parties.

Comprehensive List for Supplier Evaluation & Selection

www.mcsway.com

A. Output-Based Factors (What the supplier delivers)

Competitive pricing and cost structure
Consistent product/service quality
Compliance with specifications and standards
Lead time reliability (on-time delivery)
Order flexibility (ability to handle urgent/small orders)
After-sales service and technical support
Warranty and claims handling process
Innovation in product design or service delivery
Packaging, labeling, and documentation accuracy
Overall customer satisfaction record

Factory Site Visit Instructions for Purchasing & Quality Assurance

www.mcsway.com

Purpose

Evaluate supplier capabilities, production processes, quality systems, and compliance with standards



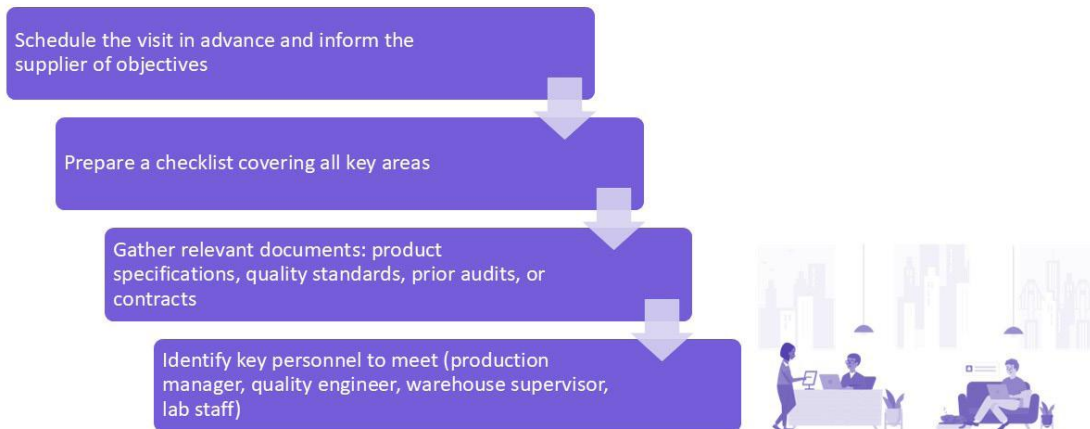
Verify capacity, equipment, materials handling, and workforce competency



Identify potential risks in production, storage, logistics, or management



Preparation Before Visit



Key Areas to Visit

Raw Material Warehouse:	Storage conditions, material handling, labeling, inventory management
Manufacturing / Production Area:	Machinery, production layout, process workflow, safety measures, capacity
Finished Goods Warehouse:	Storage methods, traceability, packing, dispatch procedures
Quality Control Lab:	Testing equipment, calibration, inspection processes, testing records
Administrative Offices:	Documentation, ERP / procurement systems, organizational structure, approvals
Other Facilities:	Utilities, maintenance, waste disposal, safety measures, environmental compliance

Methods for Determining Specifications and Ensuring Quality in Purchasing

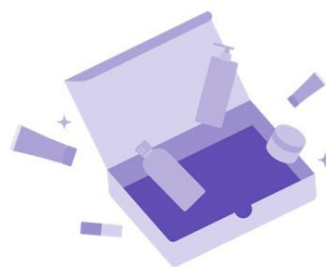
www.mcsway.com

1. Product Samples / Prototypes

Method: Request a physical sample or prototype from the supplier before placing bulk orders.

Purpose: Verify actual product quality, appearance, dimensions, and functionality.

Application: Common for manufactured goods, custom components, or consumer products.



Landed Cost

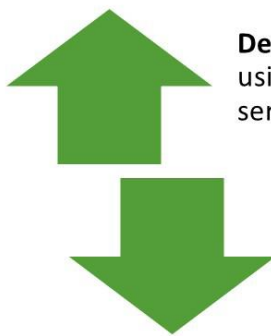
Definition: Total cost to bring a product from supplier to the buyer's location

Includes:

- Supplier price / product cost
- Freight and shipping charges
- Import duties, tariffs, and taxes
- Customs clearance fees
- Insurance during transit
- Handling and local transportation

Purpose: Helps in determining the true cost of imported goods before purchasing decisions

Total Cost of Ownership (TCO)



Definition: Complete cost of acquiring, using, and disposing of a product or service over its entire lifecycle

Importance: Supports strategic purchasing decisions by considering **all cost drivers**, not just purchase price



Important Documents in Purchasing

www.mcsway.com

Purchase Requisition (PR)

	Definition: Internal document requesting the purchase of goods or services
	Purpose: Initiates the purchasing process within the organization
	Application: Used to specify quantity, specifications, budget, and department approval
	Key Benefit: Ensures proper authorization and prevents unauthorized spending

Practical Applications of AI in Purchasing

www.mcsway.com

AI for Supplier Management and Sourcing

Supplier Identification & Evaluation:

- AI analyzes supplier data, performance history, and market trends to shortlist reliable suppliers.

Predictive Risk Analysis:

- Machine learning predicts potential supplier disruptions, delivery delays, or financial instability.

Spend Analysis & Optimization:

- AI automatically categorizes expenditures, detects anomalies, and recommends cost-saving opportunities.

Supplier Relationship Management:

- AI-driven dashboards track KPIs and suggest strategies to improve collaboration and negotiation outcomes.

دوره نخبگان بازرگانی بین الملل کارشناسی ارشد صادرات و واردات CEIE



این دوره به طور ویژه برای علاقه‌مندان به تجارت بین الملل و صادرات و واردات، صاحبان کسب و کار که می‌خواهند بازار خارجی را فتح کنند، مدیران بازرگانی، صادرات و واردات، دانشجویان و فارغ التحصیلان رشته‌های مرتبط طراحی شده است. این دوره نخبگان بازرگانی بین الملل CEIE، بیش از یک کلاس آموزشی است؛ یک سرمایه‌گذاری استراتژیک در آینده شغلی شما که با تضمین کیفیت، منتورینگ اختصاصی و شبکه‌سازی سطح بالا، مسیر ورود به سودآورترین معاملات صادرات و واردات را برایتان هموار می‌کند.

سه دوره جامع در یک مسیر آموزشی فشرده و هدفمند:

- ۱- دوره جامع پرورش کارشناس خبره بازرگانی بین الملل (CFTE)
- ۲- دوره جامع پرورش کارشناس خبره بازاریابی بین الملل (CIME)
- ۳- دوره جامع پرورش کارشناس خبره ارتباطات تجاری بین الملل (CIBRE)

لازم به ذکر است که این دوره جامع بسیار ارزشمند شامل تمامی دوره‌های آکادمی محترم می‌باشد.



ویژگی‌های مهم دوره:

۱۶۵ ساعت آموزش تخصصی با توضیحات جامع در زمینه‌های مختلف واردات و صادرات محتوای به روز و ۱۰۰٪ کاربردی - از پایه تا پیشرفته
۸ کارگاه زنده آنلاین برای حل کیس‌های واقعی بازرگانی
محتوای به روز و جامع با دسترسی رایگان به آپدیت‌های دوره برای شرکت‌کنندگان کتاب چاپی و فایل‌های الکترونیکی شامل مستندات و فرم‌های واقعی تجاری
امکان دریافت ۴ گواهینامه تخصصی بین المللی

گواهینامه‌ی کارشناس تایید شده صادرات و واردات

Certified Export Import Expert (CEIE)

مدت زمان: ۱۶۶ ساعت کلاس ضبط شده

معادل دوسال سابقه کار

نحوه ارائه درس: آنلاین در بستر اپلیکیشن
بعلاوه پرسش و پاسخ به همراه پشتیبانی

دوره‌ی جامع پرورش کارشناس خبره بازرگانی بین‌الملل (CFTE)



این دوره جامع دقیقاً همان چیزی است که به آن نیاز دارید: یک مسیر کاملاً کاربردی برای تبدیل شدن به یک کارشناس حرفه‌ای بازرگانی خارجی، با آموزش‌هایی که از دل تجربه واقعی کسب و کار بیرون آمده‌اند.

هر کسب و کار موفق در تجارت جهانی، یک ستون محکم دارد: تسلط بر بازرگانی و لجستیک بین‌الملل.

و اگر این ستون نباشد؟ حتی بهترین محصول هم نمی‌تواند از مرز عبور کند، یا در بازار جهانی رقابت کند.

دوره CFTE طراحی شده تا شما را به این ستون مجهز کند؛ از شناخت فرایندهای اصولی و قانونی واردات گرفته تا ثبت سفارش، بیمه، بازرسی، نقل و انتقالات ارزی، اینکوترمز، حمل و نقل بین‌المللی و امور گمرکی و ترخیص کالا.

این دوره، همان پایه‌ای است که هر تاجر، مدیر یا کارشناس صادرات باید بر آن تکیه کند و هر شرکت تولیدی یا تجاری که به دنبال صادرات و واردات است باید به تیم بازرگانی خود آموزش دهد.



ویژگی‌های مهم دوره:

۷۰ ساعت آموزش تخصصی آفلاین

۱۶ ساعت کارگاه آنلاین (۸ جلسه دو ساعته)

تمرین روی کیس‌های واقعی و کالای منتخب شما

محتوای کاربردی + دسترسی به فایل‌های تخصصی

کتاب مرجع چاپی اختصاصی دوره

گواهینامه تخصصی: امکان صدور

گواهینامه به زبان انگلیسی در پایان دوره

مدت زمان: بیش از ۴۲۰ دقیقه
محتوای ضبط شده

نحوه ارائه درس: آفلاین در بستر اپلیکیشن بعلاوه پرسش و پاسخ به همراه پشتیبانی آنلاین



گواهینامه‌ی کارشناس تایید شده صادرات و واردات

Certified Export Import Expert (CEIE)

دوره جامع پرورش کارشناس خبره بازاریابی بین الملل (CIME)



در جهان پویای امروز، تنها راه موفقیت در عرصه بازاریابی بین المللی تسلط بر تکنیک ها و راهبردهای نوین بازاریابی و کسب دانش عمیق در زمینه های تجارت بین المللی است. دوره جامع پرورش کارشناس خبره بازاریابی بین الملل (CIME)، با ارائه ۳ دوره تخصصی و پوشش همه جانبه فرآیندهای بازاریابی بین المللی، به شرکت کنندگان این امکان را می دهد تا از مراحل اولیه تا تکنیک های پیشرفته بازاریابی و صادرات را به صورت تخصصی فراگیرند. در این دوره، شما علاوه بر یادگیری اصول و فرآیندهای بازاریابی بین المللی، با اطلاعات دقیق و به روز در زمینه های تحلیل بازار و فرایند صادرات آشنا خواهید شد. بدون دانش و استراتژی، قدم گذاشتن به بازارهای بین المللی مثل راه رفتن در تاریکی است.

CIME فقط یک دوره آموزشی نیست؛ ستون استراتژی شما در صادرات است. اگر شما در مسیر توسعه صادرات هستید، تولیدکننده یا بازرگان هستید که می خواهید وارد بازار جهانی شوید، یا علاقه مند به تبدیل شدن به کارشناس حرفه ای بازاریابی صادرات هستید، CIME برای شما طراحی شده.



گواهینامه ی کارشناس خبره در بازاریابی بین المللی

Competent International Marketing Expert (CIME)

ویژگی های مهم دوره:

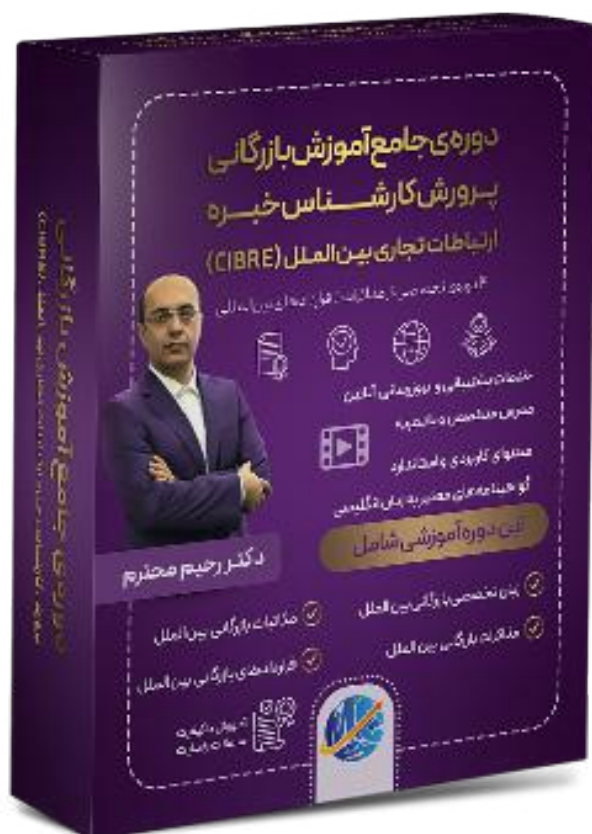
۲۸ ساعت آموزش تخصصی: شامل ویدیوهای آموزشی مجزا و فایل های کاربردی محتوای به روز: آموزش های علمی و کاربردی که تمامی جوانب بازاریابی بین المللی را پوشش می دهند

امکان صدور گواهینامه ی تخصصی (CIME) معتبر بین المللی به زبان انگلیسی

مدت زمان: بیش از ۱۶۸۰ دقیقه
محتوای ضبط شده

نحوه ارائه درس: آفلاین در بستر اپلیکیشن بعلاوه پرسش و پاسخ به همراه پشتیبانی آنلاین

دوره جامع پرورش کارشناس خبره ارتباطات تجاری بین الملل (CIBRE)



در جهان پویای امروز، تنها راه موفقیت در عرصه تجارت بین المللی تسلط بر تکنیک ها و راهبردهای نوین ارتباطات و کسب دانش عمیق در زمینه های مکاتبات، مذاکرات، و قراردادهای بین المللی است. دوره جامع پرورش کارشناس خبره ارتباطات تجاری بین الملل (CIBRE)، با ارائه ۴ دوره تخصصی و پوشش همه جانبه فرآیندهای ارتباطات بین المللی، به شرکت کنندگان این امکان را می دهد تا از اصول اولیه تا تکنیک های پیشرفته ارتباطات تجاری و صادرات و واردات را به صورت کامل فراگیرند. در این دوره، شما علاوه بر یادگیری زبان تخصصی بازرگانی بین المللی، با اطلاعات دقیق و به روز در زمینه های مکاتبات بازرگانی، مذاکره، و قراردادهای بازرگانی بین المللی آشنا خواهید شد.

ارتباطات، قلب تپنده تجارت جهانی است. در دنیای امروز، یک مکاتبه اشتباه می تواند میلیون ها تومان یا هزاران دلار ضرر بزند، و یک مذاکره ضعیف می تواند فرصت های طلایی را از بین ببرد.



ویژگی های مهم دوره:

۵۰ ساعت آموزش تخصصی: شامل ویدیوهای آموزشی مجزا و فایل های کاربردی محتوای به روز: آموزش های علمی و کاربردی که تمامی جوانب بازاریابی بین المللی را پوشش می دهند

امکان صدور گواهینامه ی تخصصی (CIBRE) معتبر بین المللی به زبان انگلیسی
مدت زمان: بیش از ۳۰۰۰ دقیقه
محتوای ضبط شده

نحوه ارائه درس: آفلاین در بستر اپلیکیشن بعلاوه پرسش و پاسخ به همراه پشتیبانی آنلاین

کارشناس خبره ارتباطات تجاری بین الملل

Competent International Business Relations Expert (CIBRE)



پشتیبانی و فروش ۰۹۹۰۵۹۹۵۳۳۲

 www.mcsway.com

 ۰۹۰۳۱۱۴۲۹۳۸

 ۰۹۰۳۱۱۴۲۹۳۸

 MTSWAY

انتشار با ذکر منبع مجاز است، تغییر یا کپی بدون منبع ممنوع می باشد.

Copyright © 2025 MCS ACADEMY®. All rights reserved.

STRATEGIC PURCHASING

Comprehensive Business Training
With Accredited, Verifiable Certificates



For information on the MCS Academy's course offerings and to register, please visit the Academy's official portal.



Support & Sales: 09905995332



www.mcsway.com



MTSWAY



09905995332



09905995332