QUEST
Professional Center

دورة تدريبية احترافية

رقم الدورة 1800

دورة تطوير الأعمال المتقدم واستراتيجيات النمو

إدارة المبيعات وتطوير الأعمال
المبيعات والتسويق وتجربة العملاء

المدة
5 أيام

طريقة التقديم
حضوري

شركة كويست ترينينج

quest-training.com

نظرة عامة على الدورة

تُعد دورة تطوير الأعمال المتقدم واستراتيجيات النمو برنامجاً تدريبياً احترافياً متقدماً يهدف إلى تطوير القدرات الاستراتيجية والتجارية اللازمة لتحديد فرص النمو، والتوسع في الأسواق، وتطوير مصادر جديدة للإيرادات، وبناء ميزة تنافسية مستدامة. وتركز الدورة على الانتقال من أساليب تطوير الأعمال التقليدية إلى منهج متكامل قائم على تحليل الأسواق، وتقييم الفرص، وتطوير الشراكات، وتنمية العملاء، وتحقيق النمو القابل للقياس.

أصبح تطوير الأعمال من الوظائف الاستراتيجية الأساسية في المؤسسات نتيجة تغير احتياجات العملاء، واشتداد المنافسة، والتطورات التقنية، وتغير بيئات الأعمال. ويتطلب تحقيق النمو المستدام القدرة على تحديد الأسواق الجاذبة، وتحليل الفرص التجارية، وفهم احتياجات العملاء، وتطوير عروض قيمة قوية، وبناء علاقات استراتيجية، وتحويل الفرص إلى نتائج تجارية ملموسة.

تتناول الدورة أساليب تحليل الأسواق والصناعات، وتحديد فرص النمو، وتقييم الفرص التجارية، وتطوير استراتيجيات التوسع ودخول الأسواق، واكتساب العملاء، وبناء الشراكات والتحالفات الاستراتيجية، وتنمية الحسابات والعملاء، وتطوير قنوات الأعمال، والتفاوض التجاري، وإدارة مسارات فرص الأعمال، وقياس أداء تطوير الأعمال.

وتناسب الدورة الجهات الحكومية والقطاع العام، والبنوك والمؤسسات المالية، وشركات النفط والغاز، والشركات الصناعية، وشركات التقنية، والمؤسسات المهنية والخدمية، والشركات الكبرى. كما تستهدف مديري تطوير الأعمال، والمديرين التجاريين، ومديري الاستراتيجية، ومديري الشراكات، ومديري الحسابات الرئيسية، والتنفيذيين المسؤولين عن النمو والتوسع التجاري.

أهداف الدورة

- بنهاية الدورة، سيتمكن المشاركون من:
- تحليل ديناميكيات الأسواق واتجاهات القطاعات واحتياجات العملاء والقوى التنافسية لتحديد فرص النمو.
- تقييم الفرص التجارية الجديدة وفقاً للملاءمة الاستراتيجية والجاذبية التجارية والمخاطر والعوائد المحتملة.

- تطوير استراتيجيات متقدمة لتطوير الأعمال متوافقة مع الأهداف المؤسسية وأولويات النمو.
- تطبيق أساليب تقسيم الأسواق وتحليل العملاء لتحديد الأسواق والعملاء ذوي الأولوية.
- تصميم استراتيجيات لدخول الأسواق والتوسع في قطاعات أو مناطق جغرافية أو مجالات جديدة.
- تطوير عروض قيمة متميزة تستجيب لاحتياجات العملاء وتعزز الميزة التنافسية.
- تحديد مصادر جديدة للإيرادات من خلال تنمية العملاء والشراكات والقنوات والفرص التجارية الجديدة.
- بناء شراكات وتحالفات استراتيجية تدعم الوصول إلى الأسواق وتطوير القدرات وتحقيق النمو المستدام.
- تطبيق منهجيات منظمة لإدارة فرص تطوير الأعمال وتحسين معدلات تحويلها إلى نتائج تجارية.
- تعزيز مهارات التفاوض التجاري وبناء العلاقات مع العملاء والشركاء الاستراتيجيين.
- تقييم أداء تطوير الأعمال باستخدام مؤشرات تجارية واستراتيجية مناسبة.
- إعداد خطة متكاملة لتطوير الأعمال والنمو تتضمن المبادرات والأولويات والمسؤوليات ومراحل التنفيذ ومؤشرات القياس.

الفئة المستهدفة

تستهدف الدورة المتخصصين المسؤولين عن نمو الأعمال، والتوسع في الأسواق، وتطوير العملاء، والشراكات الاستراتيجية، والأداء التجاري. وتشمل الفئات المستهدفة مديري تطوير الأعمال، مديري تطوير الأعمال الإقليميين، المديرين التجاريين، مديري المبيعات، مديري الاستراتيجية، مديري النمو، مديري الشراكات، مديري الحسابات الرئيسية، ومديري تطوير الأسواق.

كما تناسب الدورة التنفيذيين ورؤساء الإدارات ورواد الأعمال وصناع القرار المسؤولين عن تطوير أسواق جديدة، وتوسيع قاعدة العملاء، وزيادة الإيرادات، وبناء الشراكات الاستراتيجية. ويمكن كذلك للمتخصصين في المبيعات والتسويق والاستراتيجية والمالية والعمليات وتجربة العملاء الاستفادة منها عندما ترتبط مسؤولياتهم بالنمو والتطوير التجاري.

مخرجات التعلم

- بعد إتمام الدورة، سيتمكن المشاركون من:
- إجراء تحليلات منظمة للأسواق والقطاعات لتحديد فرص النمو الجاذبة.
- تقييم فرص تطوير الأعمال من المنظورات الاستراتيجية والمالية والتجارية والتشغيلية.
- تطوير استراتيجيات متكاملة لتطوير الأعمال مرتبطة بأولويات المؤسسة.
- تقسيم الأسواق والعملاء وتحديد مجالات النمو الأكثر جاذبية.
- تحديد وترتيب أولويات المنتجات والخدمات والأسواق والعملاء ومصادر الإيرادات الجديدة.
- تطوير استراتيجيات فعالة لدخول الأسواق والتوسع فيها.
- إعداد عروض قيمة متميزة تعزز الموقع التنافسي للمؤسسة.
- بناء شراكات وتحالفات استراتيجية تحقق قيمة مشتركة.
- إدارة مسارات فرص تطوير الأعمال وتحسين معدلات التحويل.
- تطوير استراتيجيات لاكتساب العملاء وتنمية الحسابات والتوسع في الأسواق.
- تطبيق أساليب متقدمة في التفاوض التجاري وإدارة العلاقات.
- تطوير مؤشرات أداء فعالة لقياس نتائج تطوير الأعمال.
- تقييم مخاطر مبادرات النمو ووضع إجراءات مناسبة للحد منها.
- إعداد خطط نمو قابلة للتنفيذ تتضمن الأولويات والموارد والمسؤوليات والجداول الزمنية ومؤشرات الأداء.
- المحاور التدريبية

محاور الدورة

اليوم الأول

تطوير الأعمال الاستراتيجي وأسس النمو

- مفهوم تطوير الأعمال ودوره الاستراتيجي في المؤسسة.
- الفرق بين تطوير الأعمال والمبيعات والتسويق.
- ربط تطوير الأعمال بالاستراتيجية المؤسسية.
- مفهوم النمو المستدام والمربح.
- تحليل هيكل الصناعة وديناميكيات السوق.
- تحليل العوامل الاقتصادية والتقنية والتنظيمية والتنافسية المؤثرة في النمو.
- تحليل المنافسين وتحديد الفجوات السوقية.
- تقييم قدرات المؤسسة ومصادر الميزة التنافسية.
- تحديد مجالات النمو الجذابة والأولويات الاستراتيجية.
- بناء إطار متكامل لتحديد فرص تطوير الأعمال.
- تحديد الأهداف الاستراتيجية للنمو.
- تطبيق عملي: إجراء تحليل استراتيجي لسوق محدد وتحديد أهم فرص تطوير الأعمال والنمو.

اليوم الثاني

التوسع في الأسواق وتحديد الفرص واستراتيجيات النمو

- تقسيم الأسواق وترتيب أولوياتها.
- تحليل خصائص العملاء والأسواق المستهدفة.
- تحديد الاحتياجات غير الملباة والفجوات السوقية.
- تحديد الفرص التجارية وتقييم جاذبيتها.

اليوم الثاني — تابع

- تقييم جاذبية السوق وإمكانات النمو.
- تطوير استراتيجيات دخول الأسواق الجديدة.
- استراتيجيات التوسع الجغرافي والقطاعي.
- التوسع في المنتجات والخدمات.
- استراتيجيات اختراق الأسواق واكتساب العملاء.
- تطوير مصادر جديدة للإيرادات.
- تقييم الجدوى التجارية والموارد ومتطلبات الاستثمار.
- تطبيق عملي: إعداد استراتيجية للتوسع في سوق أو قطاع أو شريحة عملاء جديدة.

اليوم الثالث

عروض القيمة والشراكات الاستراتيجية وتطوير العلاقات

- تطوير عروض قيمة متميزة ومقنعة.
- ربط احتياجات العملاء بقدرات المؤسسة.
- توضيح القيمة التجارية والاقتصادية المقدمة للعميل.
- تحديد الشركاء الاستراتيجيين والتحالفات المحتملة.
- تقييم فرص الشراكة والملاءمة الاستراتيجية.
- تصميم نماذج شراكة تحقق قيمة مشتركة.
- بناء العلاقات التجارية والاستراتيجية.
- إدارة أصحاب المصلحة وصناع القرار.
- تطوير الشراكات المتعلقة بالقنوات والتوزيع.
- إنشاء فرص مشتركة لتطوير الأعمال.
- إدارة مخاطر الشراكات وتوقعات الأطراف وأداء الشراكة.

اليوم الثالث — تابع

- تطبيق عملي: إعداد مقترح لشراكة استراتيجية يتضمن الأهداف والقيمة والمسؤوليات والفرص التجارية والمخاطر ومؤشرات الأداء.

اليوم الرابع

إدارة الفرص والتفاوض والتحويل التجاري

- بناء وإدارة مسار فعال لفرص تطوير الأعمال.
- تأهيل الفرص وترتيب أولوياتها.
- تقييم قيمة الفرصة واحتمالية نجاحها وتوقيتها وأهميتها الاستراتيجية.
- إدارة الفرص المعقدة وطويلة دورة البيع.
- تحديد العوائق التي تمنع تحويل الفرص إلى أعمال.
- تطوير استراتيجيات التواصل مع صناع القرار.
- التحضير للمفاوضات التجارية والاستراتيجية.
- التفاوض حول القيمة والأسعار والنطاق والشروط والالتزامات التجارية.
- إدارة الاعتراضات والضغوط التنافسية.
- تعزيز تطوير الأعمال القائم على العلاقات.
- تحويل الفرص إلى علاقات تجارية مستدامة.
- تطبيق عملي: تحليل مسار فرص تطوير الأعمال وترتيب الأولويات وتنفيذ محاكاة لمفاوضات تجارية استراتيجية.

اليوم الخامس

تنفيذ استراتيجيات النمو وقياس الأداء والتوسع المستدام

- تحويل استراتيجية النمو إلى خطة تنفيذ عملية.
- ترتيب مبادرات النمو وفقاً للتأثير والجدوى والموارد والمخاطر.
- تطوير استراتيجيات اكتساب العملاء وتنمية الحسابات.
- تحديد فرص البيع الإضافي والتوسعي.
- بناء برامج مستدامة لتطوير الأسواق.
- إدارة مخاطر النمو وعدم اليقين في الأسواق.
- تطوير مؤشرات أداء تطوير الأعمال.
- قياس نمو الإيرادات ومعدلات التحويل واختراق السوق واكتساب العملاء وقيمة الشراكات والربحية.
- إنشاء آليات حوكمة ومراجعة لأداء تطوير الأعمال.
- استخدام البيانات والمعلومات التجارية لتحسين قرارات النمو.
- بناء ثقافة مؤسسية مستدامة لتطوير الأعمال والابتكار.
- ورشة العمل الختامية: إعداد خطة متكاملة لتطوير الأعمال واستراتيجيات النمو تشمل تحليل السوق، وترتيب الفرص، والعملاء المستهدفين، واستراتيجية دخول السوق، وعرض القيمة، والشراكات، ومصادر الإيرادات، وإدارة مسار الفرص، ومؤشرات الأداء، وإدارة المخاطر، وأولويات التنفيذ، ومبادرات النمو.

للتسجيل أو لطلب مزيد من المعلومات

صفحة الدورة:

https://quest-training.com/courses/advanced-business-development-growth-strategies-training-course

الموقع الإلكتروني: https://quest-training.com

البريد الإلكتروني: info@quest-training.com

الهاتف: +905016771440