

رقم الدورة 1753

# دورة نمو الأعمال وتطوير الأعمال المصرفية

الخدمات المصرفية للشركات والأعمال  
التمويل والاستثمار والخدمات المصرفية

طريقة التقديم

حضور

التواريخ

٢٢-٢٢ نوفمبر ٢٠٢٢

المدة

5 أيام

المكان

عن بُعد، عن بُعد



## تفاصيل الموعد المجدول

|               |                   |
|---------------|-------------------|
| المدينة       | عن بُعد، عن بُعد  |
| التاريخ       | ٢٢-٢٣ نوفمبر ٢٠٢٢ |
| طريقة التقديم | حضور              |
| رسوم الدورة   | ٧٠٠ €             |

## نظرة عامة على الدورة

تقدم دورة نمو الأعمال وتطوير الأعمال المصرفية إطاراً استراتيجياً وعملياً متكاملًا لتطوير الأعمال المصرفية، وتوسيع قاعدة العملاء، وزيادة الإيرادات، وتعزيز العلاقات التجارية، وفتح قنوات وأسواق جديدة للنمو. وتركز الدورة على بناء قدرات عملية تساعد المصارف على تحويل الفرص السوقية إلى مبادرات تجارية قابلة للتنفيذ والقياس.

في بيئة مصرفية تتسم بالمنافسة المتزايدة والتحول الرقمي وتغير احتياجات العملاء، أصبح تطوير الأعمال يتجاوز المفهوم التقليدي للمبيعات ليشمل تحليل السوق، واكتشاف فرص النمو، وتطوير المنتجات والخدمات، وبناء الشراكات، وتوسيع العلاقات مع العملاء، وتحسين القيمة المقدمة، وتعزيز القدرة التنافسية للمصرف.

يتناول البرنامج منهجيات تطوير الأعمال في الخدمات المصرفية للأفراد والشركات والمنشآت الصغيرة والمتوسطة والخدمات المصرفية التجارية والرقمية، مع التركيز على تحديد الأسواق المستهدفة، وتطوير عروض القيمة، وبناء استراتيجيات اكتساب العملاء، وتعميق العلاقات الحالية، وزيادة فرص البيع المتقاطع، وتطوير المحافظ التجارية.

كما يركز البرنامج على إدارة دورة تطوير الأعمال بدءاً من تحديد الفرص وتأهيلها، مروراً ببناء العلاقات وإعداد المقترحات التجارية والتفاوض وإدارة أصحاب المصلحة، وصولاً إلى تحويل الفرص إلى أعمال فعلية ومتابعة النتائج. ويتناول كذلك استخدام البيانات ومؤشرات الأداء لدعم القرارات التجارية وقياس فعالية مبادرات النمو.

ومن خلال دراسات الحالة المصرفية والتمارين العملية وتحليل الأسواق والعملاء وورش تطوير الفرص التجارية، سيتمكن المشاركون من بناء منهجية متكاملة لنمو الأعمال المصرفية وتطوير الأعمال، بما يدعم الإيرادات

والربحية وحصة السوق واستدامة العلاقات مع العملاء.

## أهداف الدورة

- تحليل مفهوم نمو الأعمال وتطوير الأعمال ودورهما في الاستراتيجية المصرفية.
- تقييم الأسواق والقطاعات والعملاء لتحديد فرص النمو ذات الأولوية.
- تحديد فرص الأعمال الجديدة وتحويلها إلى مبادرات تجارية قابلة للتنفيذ.
- تطوير استراتيجيات فعالة لاكتساب العملاء وتوسيع قاعدة الأعمال المصرفية.
- تعزيز قدرة المشاركين على تعميق العلاقات مع العملاء الحاليين وزيادة قيمة المحافظ.
- تطبيق أساليب البيع المتقاطع والبيع الإضافي لتوسيع نطاق المنتجات والخدمات المقدمة.
- تطوير عروض قيمة مصرفية تتوافق مع احتياجات العملاء والقطاعات المستهدفة.
- بناء وإدارة خطوط الفرص التجارية ومراحل تطوير الأعمال.
- تطبيق أساليب فعالة لبناء العلاقات وإدارة أصحاب المصلحة وصناع القرار.
- تطوير المقترحات التجارية واستراتيجيات التفاوض وإغلاق الفرص.
- استخدام البيانات ومؤشرات الأداء لتقييم فعالية أنشطة تطوير الأعمال.
- إعداد خطة متكاملة لنمو الأعمال وتطوير الأعمال المصرفية.

## الفئة المستهدفة

تستهدف الدورة القيادات والمديرين ورؤساء قطاعات الأعمال ومديري تطوير الأعمال ومديري المبيعات ومديري العلاقات والمسؤولين عن نمو المحافظ والعملاء في المؤسسات المصرفية والمالية. وتناسب العاملين في الخدمات المصرفية للأفراد والشركات والمنشآت الصغيرة والمتوسطة والخدمات المصرفية

التجارية والخدمات الرقمية والبطاقات والمدفوعات وإدارة الثروات، إضافة إلى فرق تطوير المنتجات والتسويق والاستراتيجية وتطوير الأسواق.

كما تعد مناسبة للمتخصصين الذين يشاركون في اكتشاف فرص الأعمال، وإدارة العلاقات مع العملاء، وتطوير الحسابات والمحافظ، وبناء الشراكات، وإعداد العروض التجارية، وإدارة خطوط المبيعات والفرص، وتحقيق أهداف النمو والإيرادات.

## مخرجات التعلم

- بنهاية الدورة، سيتمكن المشاركون من:
- فهم الدور الاستراتيجي لنمو الأعمال وتطوير الأعمال داخل المصارف.
- تحليل الأسواق والقطاعات والعملاء لتحديد فرص النمو التجاري.
- تحديد العملاء والقطاعات ذات الأولوية وفقاً للإمكانات والقيمة والربحية.
- تطوير عروض قيمة مصرفية متميزة ومناسبة لاحتياجات العملاء.
- بناء استراتيجيات فعالة لاكتساب العملاء وتوسيع قاعدة الأعمال.
- تعميق العلاقات مع العملاء الحاليين وزيادة قيمة المحافظ.
- تطبيق أساليب البيع المتقاطع والبيع الإضافي بفعالية.
- بناء وإدارة خط فرص تجارية منظم وقابل للقياس.
- تأهيل الفرص التجارية وتحديد احتمالية تحويلها إلى أعمال فعلية.
- تطوير المقترحات والعروض التجارية بما يعزز فرص الفوز بالأعمال.
- تطبيق مهارات التفاوض وإدارة أصحاب المصلحة وصناع القرار.
- استخدام مؤشرات الأداء لقياس نشاط ونتائج تطوير الأعمال.

- تحديد العوائق والمخاطر التي تؤثر على نمو الأعمال المصرفية.
- إعداد خطة عملية متكاملة لنمو الأعمال وتطوير الأعمال المصرفية.
- المحاوّر التدريبية

## محاوّر الدورة

### اليوم الأول

## أسس نمو الأعمال وتطوير الأعمال المصرفية

- مفهوم نمو الأعمال وتطوير الأعمال في القطاع المصرفي
- الفرق بين المبيعات وتطوير الأعمال ونمو الأعمال
- محركات النمو والإيرادات في المصارف
- تحليل السوق والبيئة التنافسية
- تحديد الأسواق والقطاعات ذات الإمكانيات العالية
- تحليل احتياجات العملاء واتجاهات الطلب
- تحديد الفرص التجارية ومصادر النمو
- بناء استراتيجية لتطوير الأسواق والعملاء
- التطبيق العملي: تحليل سوق مصرفي وتحديد أهم فرص النمو وتطوير الأعمال

### اليوم الثاني

## تطوير العملاء وتعظيم قيمة العلاقات المصرفية

- استراتيجيات اكتساب العملاء الجدد
- تحديد العملاء المستهدفين وترتيب الأولويات

اليوم الثاني — تابع

- تحليل قيمة العميل وربحيته
- تعميق العلاقات مع العملاء الحاليين
- زيادة حصة المصرف من محفظة العميل
- استراتيجيات البيع المتقاطع والبيع الإضافي
- اكتشاف الاحتياجات غير الملباة والفرص الكامنة
- إدارة الحسابات والعملاء الاستراتيجيين
- التطبيق العملي: إعداد خطة لتطوير حساب مصرفي وزيادة قيمة العلاقة

اليوم الثالث

## إدارة الفرص التجارية وتطوير الأعمال

- بناء خط الفرص التجارية وإدارته
- مراحل دورة تطوير الأعمال
- اكتشاف الفرص وتأهيلها وتصنيفها
- تحليل احتمالية الفوز بالفرص
- تحديد أصحاب القرار والمؤثرين
- بناء العلاقات وإدارة أصحاب المصلحة
- تطوير عروض القيمة والمقترحات التجارية
- التفاوض وإدارة الاعتراضات
- تحويل الفرص إلى أعمال وعلاقات طويلة الأجل
- التطبيق العملي: بناء وإدارة خط فرص تجارية لقطاع مصرفي مستهدف

## اليوم الرابع

## استراتيجيات النمو والشراكات والتميز التنافسي

- استراتيجيات التوسع في الأسواق والقطاعات
- تطوير الأعمال في الخدمات المصرفية للأفراد والشركات والمنشآت الصغيرة والمتوسطة
- فرص النمو في الخدمات المصرفية الرقمية
- الشراكات الاستراتيجية وتطوير قنوات الأعمال
- بناء النظم والشراكات التجارية المصرفية
- تحليل المنافسين والتميز في عروض القيمة
- تطوير المنتجات والخدمات استجابةً لفرص السوق
- استراتيجيات زيادة الإيرادات من العملاء الحاليين والجدد
- التطبيق العملي: تصميم استراتيجية نمو وتطوير أعمال لقطاع مصرفي محدد

## اليوم الخامس

## التخطيط والتنفيذ وقياس نمو الأعمال المصرفية

- بناء استراتيجية متكاملة لنمو الأعمال
- تحديد أهداف النمو والإيرادات والعملاء
- تحويل الفرص إلى مبادرات وخطط تنفيذية
- تحديد الأولويات وتخصيص الموارد
- مؤشرات الأداء الرئيسية لتطوير الأعمال
- قياس معدلات اكتساب العملاء وتحويل الفرص والإيرادات
- متابعة أداء المحافظ وخطوط الفرص التجارية
- إدارة المخاطر والتحديات المرتبطة بالنمو

اليوم الخامس — تابع

- التحسين المستمر لاستراتيجية تطوير الأعمال
- الورشة الختامية: إعداد خطة متكاملة لنمو الأعمال وتطوير الأعمال المصرفية تشمل تحليل السوق، وتحديد القطاعات المستهدفة، واكتساب العملاء، وتعميق العلاقات، وزيادة قيمة المحافظ، وتطوير الفرص التجارية، وبناء عروض القيمة، والشراكات، وأهداف النمو، ومؤشرات الأداء، وخطة التنفيذ والمتابعة.

## للتسجيل أو لطلب مزيد من المعلومات

صفحة الدورة: <https://quest-training.com/courses/banking-business-growth-business-development>

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

البريد الإلكتروني: [info@quest-training.com](mailto:info@quest-training.com)

الهاتف: +905016771440