BLACKBIRD FOR TRAINING

إدارة الإيرادات: المفاهيم الأساسية والتطبيقات العملية

19 – 23 أبريل 2027

باريس (فرنسا)



إدارة الإيرادات: المفاهيم الأساسية والتطبيقات العملية

المرجع: 181129_3254900 **التاريخ:** 19 – 23 أبريل 2027 **المكان:** باريس (فرنسا) **الرسوم:** GBP 5200

مقدمة

تُعد إدارة الإيرادات عملية محورية تسهم بشكل مباشر في تعزيز الأداء المالي ونجاح المؤسسات. تهدف هذه الدورة التدريبية الشاملة إلى تعريف المشاركين بالمفاهيم الأساسية والتطبيقات العملية لإدارة الإيرادات، مع التركيز على استراتيجيات التسعير، تحليل الطلب، وفهم سلوك العملاء.

صُممت هذه الدورة خصيصًا للأفراد ذوي الخبرة المحدودة أو المتوسطة، حيث تجمع بين المفاهيم النظرية وتطبيقات تحليل البيانات العملية، مما يساعد المشاركين على تطوير خطط فعالة لتحسين الإيرادات وتعزيز الأداء المؤسسي.

أهداف الدورة

بنهاية هذه الدورة، سيكون المشاركون قادرين على:

- فهم المفاهيم الأساسية لـ إدارة الإيرادات ودورها في تحسين الأداء المالي للمؤسسة.
- تطبيق استراتيجيات التسعير المناسبة بناءً على تقسيم العملاء وأنماط الطلب.
- استخدام أدوات تحليل البيانات الأساسية وقراءة مؤشرات الأداء الرئيسية لمتابعة النتائج.
- تطوير خطة أولية لإدارة الإيرادات تتماشى مع أهداف مؤسستهم.
- التعرف على العلاقة بين إدارة الإيرادات ووظائف التسويق والمبيعات لتحقيق النمو المؤسسي.

محاور الدورة

اليوم الأول: أساسيات إدارة الإيرادات

- تعريف إدارة الإيرادات: المفهوم، الأصل، والتطور.
- أهمية إدارة الإيرادات في تحقيق النجاح المؤسسي وتحسين الأداء المالي.
- التمييز بين إدارة الإيرادات ووظائف التسويق والمبيعات.
- استعراض تطبيقات إدارة الإيرادات في قطاعات مختلفة مثل الفنادق، الطيران، والخدمات.



اليوم الثاني: تحليل الطلب وسلوك العملاء

- العوامل المؤثرة في تحليل الطلب وتوقعه.
- فهم سلوك العملاء وكيفية ارتباطه بأنماط الحجز والشراء.
- استراتيجيات تقسيم السوق لتلبية احتياجات شرائح العملاء المختلفة.
- أمثلة عملية لتقلبات الطلب حسب الوقت والمكان.

اليوم الثالث: استراتيجيات التسعير الأساسية

- مبادئ التسعير القائم على القيمة وأثره على النتائج المالية.
- استكشاف أنواع استراتيجيات التسعير: مرنة، ثابتة، وترويجية.
- تحديد الأسعار المناسبة لكل شريحة عملاء وفقًا لأنماط الطلب.
- تأثير المواسم والعروض الترويجية على قرارات التسعير.

اليوم الرابع: أدوات إدارة الإيرادات وتحليل الأداء

- التعرف على أدوات تحليل البيانات الأساسية باستخدام إكسل وجداول البيانات.
- فهم مؤشرات الأداء الرئيسية: الإيراد لكل غرفة متاحة، متوسط السعر اليومي، معدل الإشغال.
- كيفية تتبع بيانات الإيرادات وتفسير النتائج لدعم القرارات.
- أساسيات إدارة قنوات المبيعات والتوزيع لتعظيم الربحية.

اليوم الخامس: التطبيق العملي وخطة إدارة الإيرادات

- خطوات إعداد خطة مبسطة لـ إدارة الإيرادات تتماشى مع متطلبات السوق.
- التعاون مع الأقسام الأخرى المبيعات، التسويق، المالية لتحقيق التكامل.
- تحليل حالات دراسية ناجحة في إدارة الإيرادات.
- مناقشة أبرز التحديات والحلول العملية للتغلب عليها.



لماذا يجب عليك حضور هذه الدورة؟ الإيجابيات والسلبيات!

- بناء فهم شامل لدور إدارة الإيرادات في تعزيز الأداء المؤسسي.
- اكتساب مهارات عملية في تحليل الطلب وتطبيق استراتيجيات التسعير.
- تطوير مهارات استخدام أدوات تحليل البيانات وقراءة مؤشرات الأداء الرئيسية.
- تعلم كيفية إنشاء خطة مبسطة لإدارة الإيرادات تتماشى مع متطلبات السوق.
- التعرف على كيفية استغلال insights سلوك العملاء وتقسيم السوق لزيادة الإيرادات.
- تعزيز التعاون بين الإدارات لتحقيق نمو مالي مستدام.

الخاتمة

تعد هذه الدورة التدريبية الشاملة حول إدارة الإيرادات: المفاهيم الأساسية والتطبيقات العملية فرصة استثنائية لتزويد المشاركين بالمعرفة والمهارات اللازمة لتحسين الأداء المالي وتحقيق أهداف النمو.
من خلال التعرف على سلوك العملاء، تطبيق استراتيجيات التسعير، واستخدام أدوات تحليل البيانات، ستتمكن من تطوير استراتيجيات إيرادات فعالة تلبي متطلبات السوق وتحقق نتائج ملموسة.

سواء كنت تعمل في قطاع الفنادق، الطيران، أو أي قطاع خدمي آخر، ستزودك هذه الدورة بالمعرفة العملية لتصبح قادرًا على اتخاذ قرارات مستندة إلى البيانات وإنشاء خطط لإدارة الإيرادات تدعم نجاح مؤسستك.

