BLACKBIRD FOR TRAINING

# البرنامج المتقدم في تسعير الاتصالات ونمذجة التكاليف والتوريد والتفاوض

10 – 14 مايو 2027

برشلونة (إسبانيا)



# البرنامج المتقدم في تسعير الاتصالات ونمذجة التكاليف والتوريد والتفاوض

**المرجع:** 215141_3256061 **التاريخ:** 10 – 14 مايو 2027 **المكان:** برشلونة (إسبانيا) **الرسوم:** GBP 5900

## المقدمة

تم تصميم هذه الدورة المتقدمة والعملية بشكل شامل للمتخصصين في القطاع التجاري للاتصالات، ومتخصصي المشتريات والتوريد، ومديري التسعير، والمتخصصين الماليين، وفرق استراتيجية الشبكات، والمديرين التجاريين، والتنفيذيين في مجال التكنولوجيا، والمتخصصين المسؤولين عن تسعير خدمات الاتصالات، ونمذجة التكاليف، وإدارة الموردين، والمشتريات، والتفاوض التجاري.

تقدم الدورة فهماً عملياً للهيكل التجاري لشبكات الجيل الخامس والجيل السادس الناشئ، وهياكل تكاليف الاتصالات، ونماذج تسعير الموردين، والتكلفة الإجمالية للملكية، والنمذجة التجارية، والمقارنة المعيارية، والتوريد، والتفاوض.

تركز الدورة على تحويل البنية التقنية لشبكات الاتصالات إلى نماذج تجارية ومالية، وفهم عوامل التكلفة المرتبطة بشبكات النفاذ الراديوي، والشبكات الأساسية، والحوسبة السحابية، والنقل، والأجهزة، والبرمجيات، والخدمات، بالإضافة إلى تطوير نماذج تسعير فعالة للاستثمارات الرئيسية في شبكات الاتصالات.

ويتم التركيز بشكل خاص على التطبيقات العملية للتسعير والتوريد، بما يمكّن المشاركين من بناء نماذج التكلفة المستهدفة والتكلفة الإجمالية للملكية، وتقييم أسعار الموردين، وتوحيد العروض التجارية، وإجراء المقارنات المعيارية للموردين، وإعداد طلبات عروض الأسعار لشبكات الجيل الخامس، وتقييم السيناريوهات وتحليل الحساسية، وتطوير استراتيجيات فعالة للتفاوض.

## أهداف الدورة

بنهاية هذه الدورة، سيتمكن المشاركون من:



- فهم الهيكل التجاري والاقتصادي لشبكات الجيل الخامس المستقلة والجيل السادس الناشئ.
- تحليل هياكل تكاليف شبكات النفاذ الراديوي، والشبكات الأساسية، والحوسبة السحابية، وشبكات النقل.
- تحديد العوامل الرئيسية التي تؤثر على أسعار الشركات المصنعة للمعدات الأصلية.
- فهم النفقات الرأسمالية والتشغيلية واقتصاديات دورة حياة الشبكة.
- تقييم التطور التجاري من الجيل الخامس إلى الجيل السادس.
- بناء نماذج عملية للتكلفة المستهدفة والتسعير في قطاع الاتصالات.
- تطوير نماذج التسعير القائمة على حجم × سعر الوحدة والتسعير القائم على السعة.
- تحليل مكونات تسعير الأجهزة والبرمجيات والتراخيص والخدمات.
- تطوير منحنيات الأسعار والتكاليف لخمس وعشر سنوات.
- تطبيق نماذج التكلفة الإجمالية للملكية على استثمارات شبكات الاتصالات.
- إجراء المقارنات المعيارية بين كبار موردي الاتصالات والعروض التجارية.
- تنفيذ تحليل السيناريوهات والحساسية وتحليل "ماذا لو".
- إعداد طلبات عروض أسعار فعالة لشبكات الجيل الخامس المستقلة وجداول الكميات التجارية.
- توحيد أسعار الموردين ومقارنة المقترحات التجارية المختلفة.
- التمييز بين الأسعار الإلزامية والاختيارية ومكونات القيمة المضافة.
- تحديد أدوات التفاوض التجارية الرئيسية وعوامل تكلفة الموردين.
- تقييم التزامات الحجم، وحماية الأسعار، وآليات ربط الأسعار بالمؤشرات، والضمان، والدعم.
- تطوير أساليب التعامل مع طلبات التغيير والحوافز التجارية والخصومات وآليات تقاسم المكاسب.
- إجراء التقييم التجاري النهائي المنظم ومقارنة الموردين.
- تعزيز قدرات اتخاذ القرارات التجارية المتعلقة بمشتريات وتوريد خدمات الاتصالات.

**محاور الدورة**

**اليوم الأول - الهيكل التجاري لشبكات الجيل الخامس والسادس وهياكل التكاليف والاقتصاديات**

1. الهيكل التجاري لشبكات الجيل الخامس الحديثة
2. بنية الجيل الخامس المستقل من المنظور التجاري
3. اقتصاديات شبكات النفاذ الراديوي والشبكات الأساسية والحوسبة السحابية والنقل
4. هياكل تكاليف الأجهزة والبرمجيات والتراخيص والخدمات
5. محركات التكلفة الرئيسية وآليات تسعير الشركات المصنعة للمعدات الأصلية
6. النفقات الرأسمالية والتشغيلية والاستهلاك واقتصاديات دورة الحياة
7. اقتصاديات الاستثمار في الشبكات والمفاضلات التجارية
8. التكلفة الإجمالية للملكية على امتداد دورة حياة الشبكة
9. الآثار التجارية لتطور شبكات الجيل الخامس
10. التطور التجاري من الجيل الخامس إلى الجيل السادس والاعتبارات الناشئة للتكاليف



**اليوم الثاني - نماذج تسعير الاتصالات والتكلفة المستهدفة والتكلفة الإجمالية للملكية**

1. مبادئ التسعير ونمذجة التكاليف التجارية في قطاع الاتصالات
2. بناء نموذج للتكلفة المستهدفة في قطاع الاتصالات
3. نماذج التسعير القائمة على الحجم × سعر الوحدة
4. التسعير القائم على السعة واقتصاديات توسيع الشبكات
5. تحليل أسعار الأجهزة والبرمجيات والتراخيص والخدمات
6. هياكل التكاليف المتكررة وغير المتكررة
7. بناء نماذج التكلفة الإجمالية للملكية في قطاع الاتصالات
8. منحنيات الأسعار والتكاليف لخمس وعشر سنوات
9. المقارنة المعيارية لتكاليف الموردين والمقارنات التجارية
10. تحليل السيناريوهات والحساسية وتحليل "ماذا لو"

**اليوم الثالث - المقارنة المعيارية للموردين والتحليل التجاري وتقييم الأسعار**

1. المقارنة المعيارية للعروض التجارية لموردي الاتصالات
2. المقارنة التجارية لموردي الاتصالات: هواوي ونوكيا وإريكسون وزد تي إي
3. مقارنة هياكل تسعير الموردين ومكونات التكلفة
4. توحيد الأسعار ومقارنة العروض الفنية والتجارية المختلفة
5. تحديد التكاليف الخفية والافتراضات التجارية
6. الأسعار الإلزامية مقابل الأسعار الاختيارية
7. تقييم الخصومات القائمة على الحجم واقتصاديات التوسع
8. تحليل أسعار البرمجيات والتراخيص والصيانة والدعم
9. مقارنة تكاليف دورة الحياة والاقتصاديات طويلة الأجل للموردين
10. تمارين عملية لتقييم ومقارنة أسعار الموردين

**اليوم الرابع - توريد شبكات الجيل الخامس وتصميم طلبات العروض والتفاوض التجاري**



1. إعداد طلب عروض فعال لشبكات الجيل الخامس المستقلة
2. تصميم جداول الكميات التجارية وجداول الأسعار
3. تحديد متطلبات التسعير والافتراضات التجارية
4. هياكل عروض الموردين وتوحيد الاستجابات
5. استراتيجيات توريد معدات وخدمات شبكات الاتصالات
6. مبادئ التفاوض التجاري مع موردي الاتصالات
7. التزامات الحجم والاستفادة منها في التفاوض على الأسعار
8. حماية الأسعار وآليات ربط الأسعار بالمؤشرات والضمان والدعم
9. طلبات التغيير والتعديلات التجارية والخصومات وتقاسم المكاسب
10. تطوير استراتيجيات التفاوض وسيناريوهات التفاوض التجاري

**اليوم الخامس - التقييم التجاري المتكامل والبرنامج المتقدم في تسعير الاتصالات**

1. بناء نموذج تجاري متكامل لشبكات الجيل الخامس المستقلة
2. دمج النفقات الرأسمالية والتشغيلية والتراخيص والخدمات وتكاليف دورة الحياة
3. تقييم عروض الموردين باستخدام نماذج التكلفة الإجمالية للملكية والتكلفة المستهدفة
4. تحليل السيناريوهات والحساسية لدعم قرارات الاستثمار
5. تقييم النتائج التجارية على مدى خمس وعشر سنوات
6. تطوير أطر التقييم التجاري النهائي
7. تحديد فرص التفاوض من خلال تحليل الأسعار
8. دراسة حالة متكاملة في توريد شبكات الاتصالات والتفاوض
9. محاكاة متقدمة في التسعير التجاري لشبكات الجيل الخامس والتفاوض مع الموردين
10. المراجعة المهنية وتقييم الكفاءة والحصول على شهادة إتمام الدورة

**لماذا تحضر هذه الدورة؟ - المكاسب والخسائر!**

**المكاسب**



- تطوير فهم تجاري قوي لاقتصاديات الجيل الخامس المستقل والجيل السادس الناشئ.
- تحسين القدرة على فهم أسعار الشركات المصنعة للمعدات الأصلية ومحركات التكلفة.
- تعزيز مهارات إعداد نماذج التكلفة المستهدفة والتكلفة الإجمالية للملكية.
- تطوير نماذج عملية لتسعير الأجهزة والبرمجيات والتراخيص والخدمات.
- تحسين قدرات المقارنة المعيارية للموردين والمقارنة التجارية.
- تعزيز فهم النفقات الرأسمالية والتشغيلية واقتصاديات دورة الحياة.
- تحسين القدرة على توحيد وتقييم عروض الموردين.
- تطوير قدرات إعداد طلبات العروض وجداول الكميات التجارية.
- تعزيز استراتيجيات التوريد والمشتريات في قطاع الاتصالات.
- تحسين الاستعداد للتفاوض وتحديد الأدوات التجارية المؤثرة.
- تطوير أساليب التعامل مع التزامات الحجم وحماية الأسعار وآليات ربط الأسعار بالمؤشرات.
- تحسين إدارة الضمان والدعم وطلبات التغيير والخصومات وتقاسم المكاسب.
- تعزيز قدرات تحليل السيناريوهات والحساسية.
- دعم اتخاذ قرارات أكثر دقة بشأن استثمارات الاتصالات واختيار الموردين.
- تطوير مهارات تجارية عملية يمكن تطبيقها في توريد ومشتريات شبكات الجيل الخامس.

**الخسائر المحتملة**

في حال عدم توفر القدرات الكافية في مجال تسعير الاتصالات ونمذجة التكاليف والتوريد التجاري، قد تواجه المؤسسات:

- ضعف فهم العوامل الأساسية المؤثرة في أسعار الشركات المصنعة للمعدات الأصلية.
- صعوبة تحديد مدى توافق أسعار الموردين مع هياكل التكلفة المعقولة.
- ضعف الرؤية المتعلقة بالتكاليف الإجمالية لدورة حياة الشبكة.
- صعوبة إجراء مقارنات متسقة بين عروض الموردين المنافسين.
- إغفال التكاليف الخفية أو غير المتكررة.
- ضعف هياكل طلبات العروض وجداول الكميات.
- محدودية القدرة على مقارنة أسعار الموردين.
- ضعف القدرة التفاوضية وفقدان فرص تجارية محتملة.
- اتفاقيات غير مواتية بشأن التزامات الحجم أو ترتيبات التسعير.
- عدم كفاية الحماية من الزيادات المستقبلية في الأسعار وآليات ربط الأسعار بالمؤشرات.
- ضعف إدارة تكاليف الدعم والضمان وطلبات التغيير.
- صعوبة تقييم النتائج التجارية طويلة الأجل لخمس وعشر سنوات.
- ضعف القدرة على تحديد فرص الخصومات وتقاسم المكاسب.
- تأخر أو عدم اتساق التقييم التجاري للاستثمارات في الاتصالات.
- زيادة التعرض لقرارات غير فعالة في مجال التوريد وإدارة الموردين.



## الخاتمة

على مدى أسبوع، تقدم هذه الدورة فهماً شاملاً وعملياً لتسعير الاتصالات ونمذجة التكاليف والمقارنة المعيارية للموردين والتوريد والتفاوض، مع تركيز خاص على شبكات الجيل الخامس المستقلة والتطور التجاري نحو الجيل السادس.

تجمع الدورة بين الهيكل التجاري لشبكات الاتصالات والتطبيقات العملية لنماذج التكلفة المستهدفة والتكلفة الإجمالية للملكية، والمقارنة المعيارية للموردين، وإعداد طلبات العروض وجداول الكميات، وتوحيد الأسعار، والتقييم التجاري، واستراتيجيات التفاوض.

سيطور المشاركون القدرة على تحويل متطلبات شبكات الاتصالات إلى نماذج تجارية، وفهم هياكل تكاليف الموردين، ومقارنة العروض المنافسة، وتقييم اقتصاديات دورة الحياة، وتحديد فرص التفاوض، ودعم قرارات تجارية أكثر فعالية خلال دورة التوريد والمشتريات في قطاع الاتصالات.

## الأسئلة الشائعة FAQ

### 1. لمن صُممت هذه الدورة؟

المتخصصون في القطاع التجاري للاتصالات، ومتخصصو المشتريات والتوريد، ومديرو التسعير، والمتخصصون الماليون، وفرق استراتيجية الشبكات، والمديرون التجاريون، والتنفيذيون في مجال التكنولوجيا، ومتخصصو إدارة الموردين، والمتخصصون المسؤولون عن مشتريات الاتصالات والتفاوض التجاري.

### 2. هل الدورة عملية؟

نعم. تتضمن الدورة نماذج عملية للتسعير، وتمارين على التكلفة المستهدفة والتكلفة الإجمالية للملكية، والمقارنة المعيارية للموردين، وإعداد طلبات العروض وجداول الكميات، وتوحيد الأسعار، وتحليل السيناريوهات، وتمارين متكاملة في التوريد والتفاوض.

### 3. هل تتطلب الدورة خلفية تقنية في مجال الاتصالات؟

يُفضل وجود فهم عام للاتصالات، إلا أن البرنامج يركز بشكل أساسي على الجوانب التجارية والمالية والتسعيرية والتوريد والتفاوض المتعلقة بشبكات الاتصالات.

### 4. هل تغطي الدورة شبكات الجيل الخامس المستقلة؟

نعم. تتناول الدورة شبكات الجيل الخامس المستقلة من منظور تجاري، بما يشمل شبكات النفاذ الراديوي، والشبكات الأساسية، والحوسبة السحابية، والنقل، والأجهزة، والبرمجيات، والتراخيص، والخدمات، واقتصاديات دورة الحياة.

### 5. هل تغطي الدورة الجيل السادس؟

نعم. تتناول الدورة التطور التجاري من الجيل الخامس نحو الجيل السادس، وتبحث الآثار المحتملة على اقتصاديات الشبكات والاستثمارات وهياكل التكاليف وتسعير الموردين.

### 6. هل تغطي الدورة [illegible] المعيارية لموردي الاتصالات؟



نعم. تتناول الدورة المقارنة المعيارية التجارية ومقارنة كبار موردي الاتصالات، بما في ذلك هواوي ونوكيا وإريكسون وزد تي إي، مع التركيز على هياكل التسعير ومكونات التكلفة وتوحيد الأسعار واقتصاديات دورة الحياة.

**7. هل تغطي الدورة إعداد طلبات العروض وجداول الكميات؟**

نعم. يتناول البرنامج كيفية إعداد طلبات العروض لشبكات الجيل الخامس المستقلة، وتطوير جداول الكميات التجارية وجداول الأسعار، وتحديد الأسعار الإلزامية والاختيارية، وتوحيد استجابات الموردين.

**8. هل تغطي الدورة التفاوض؟**

نعم. تغطي الدورة أدوات التفاوض الخاصة بقطاع الاتصالات، والتزامات الحجم، وحماية الأسعار، وآليات ربط الأسعار بالمؤشرات، والضمان، والدعم، وطلبات التغيير، والخصومات، وتقاسم المكاسب، والتقييم التجاري النهائي.

**9. هل تتضمن الدورة نمذجة الأسعار والتكلفة الإجمالية للملكية؟**

نعم. يعمل المشاركون على نماذج التكلفة المستهدفة، ونماذج الحجم × سعر الوحدة، والتسعير القائم على السعة، وتحليل الأجهزة والبرمجيات، ونماذج التكلفة الإجمالية للملكية، ومنحنيات الأسعار لخمس وعشر سنوات.

**10. ما مدة الدورة؟**

أسبوع، بمعدل أربع ساعات يومياً، بإجمالي 20 ساعة تدريبية.

**11. هل يتم تقديم الدورة بواسطة مدرب واحد؟**

نعم. تم تصميم البرنامج التدريبي بالكامل ليتم تقديمه بواسطة مدرب واحد طوال الأيام الخمسة.

