BLACKBIRD FOR TRAINING

احتراف تطوير أعمال الشركات

18 – 22 يناير 2027

برشلونة (إسبانيا)

UK Traininig

PARTNER

www.blackbird-training.com

احتراف تطوير أعمال الشركات

المرجع: 292486_32102 **التاريخ:** 18 – 22 يناير 2027 **المكان:** برشلونة (إسبانيا) **الرسوم:** GBP 5900

مقدمة

في بيئة الأعمال التنافسية اليوم، يُعد تطوير الأعمال أحد العوامل الأساسية للنمو والربحية والنجاح على المدى الطويل. سواء كنت مدير تطوير أعمال الشركات أو محترفًا ناشئًا في تطوير الأعمال، فإن إتقان الأدوات والتقنيات والاستراتيجيات المطلوبة لتنمية عملك يعد أمرًا بالغ الأهمية. تقدم هذه الدورة نظرة شاملة على تطوير الأعمال المؤسسي وتزودك بالمهارات الأساسية اللازمة لتحديد الفرص الجديدة، وبناء علاقات قيّمة، وتحديد مكانة عملك في السوق.

تم تصميم هذه الدورة خصيصًا لمساعدة المحترفين في تطوير الأعمال على فهم كيفية التنقل في بيئات الأعمال المعقدة، والتفاعل مع صناع القرار الرئيسيين، وتنفيذ استراتيجيات تزيد من الربحية. من التواصل التجاري وتطوير المهارات المهنية إلى استراتيجية الشركات وتطوير الأعمال، توفر لك هذه الدورة كل ما تحتاجه لدفع عملك إلى الأمام.

أهداف الدورة

بنهاية الدورة، سيكون المشاركون قادرين على:

- تعريف الوظائف الأساسية وأفضل الممارسات في تطوير الأعمال BD: فهم دور تطوير الأعمال في تحفيز النمو وزيادة الربحية داخل شركة تطوير الأعمال.
- التعرف على أهمية إعادة تعريف العمليات التجارية: تعديل الممارسات التجارية لتلبية احتياجات السوق والعملاء المتغيرة باستمرار.
- إنشاء تمايزات في التسويق والمبيعات: تطوير اقتراح قائم على القيمة لتفوق المنافسة وتحديد مكانة العمل كقائد في السوق.
- استخدام النسب المالية ومؤشرات الأداء الرئيسية KPIs: تعلم كيفية تصميم وتطبيق مؤشرات الأداء لقياس فعالية تطوير الأعمال.
- استخدام المهارات القيادية والتفاوضية: تطوير القدرة على قيادة فرق الحسابات الرئيسية والتفاوض مع الأطراف المعنية، وإغلاق الصفقات ذات القيمة العالية.
- تنفيذ استراتيجيات تطوير حالة الأعمال: تعلم كيفية إنشاء حالات أعمال مقنعة تحفز النمو والاستثمار.

محاور الدورة

اليوم الأول: نظرة عامة على تطوير الأعمال وأفضل الممارسات

- ما هو تطوير الأعمال؟: فهم نطاق وأهمية تطوير الأعمال في نمو الشركات.
- تحليل الحسابات والتأهيل: تعلم كيفية تحليل الحسابات والتأهل لها لضمان شراكات عالية القيمة.
- المشهد الجديد لإدارة الحسابات وتطوير الأعمال: التعرف على التغيرات في تطوير الأعمال المؤسسي وإدارة الحسابات الحديثة.
- فهم نموذج السلم بين البيع والشراء: تعلم كيفية بناء العلاقات وإدارة عملية المبيعات عبر نموذج السلم بين البيع والشراء.
- تصنيف العملاء وبناء ملف العميل المثالي: تعلم كيفية تصنيف العملاء وتطوير ملفات مستهدفة لفرص عالية القيمة.
- سلم الولاء للعملاء: فهم كيفية العمل على سلم الولاء للعملاء لبناء علاقات طويلة الأمد.

اليوم الثاني: عملية التخطيط للأعمال

- عملية التخطيط للأعمال باستخدام نموذج STAR: تعلم كيفية استخدام عملية التخطيط للأعمال STAR لتطوير خريطة طريق واضحة للنجاح:
  - التحليل الاستراتيجي
  - الأهداف والغايات
  - الأنشطة
  - مراجعة الواقع
- استطلاعات العملاء لتحديد معايير الخدمة: فهم كيفية جمع ملاحظات العملاء واستخدامها لتحسين العروض والخدمات.
- إعداد خطة لتطوير الحسابات: إنشاء استراتيجيات قابلة للتنفيذ لنمو الحسابات الحالية واكتشاف الفرص التجارية الجديدة.
- بناء كيمياء العميل باستخدام F.O.R.M.: تطوير إطار عمل لبناء علاقة مع العملاء وتعزيز التواصل.

اليوم الثالث: التفكير الإبداعي وحل المشكلات

- أهمية مهارات التفكير في تطوير الأعمال: فهم الحاجة الملحة للتفكير الإبداعي في تطوير الأعمال.
- الهياكل العقلية للمفكرين: تعلم كيفية عمل الدماغ أثناء حل المشكلات واتخاذ القرارات في سياق الأعمال.
- مراحل حل المشكلات: استكشاف الخطوات المتبعة في حل التحديات المعقدة في تطوير الأعمال.
- التفكير النقدي والتفكير الجانبي: تعلم كيفية استخدام التفكير النقدي و التفكير الجانبي للابتكار وحل المشكلات.
- تجاوز الحواجز الذهنية: تعلم كيفية التعرف على الحواجز الذهنية والتغلب عليها.
- العصف الذهني والتقنيات الأخرى للتفكير: تعلم تقنيات العصف الذهني المنظمة لحل المشكلات واستكشاف الفرص الجديدة.

اليوم الرابع: مهارات التفاوض الفعالة

- ما هو التفاوض؟: فهم المبادئ وأهمية التفاوض في تطوير الأعمال المؤسسي.
- فلسفات وتقنيات التفاوض: تعلم الأساليب والفلسفات المختلفة لتعزيز مهارات التفاوض.
- التفريق بين الإقناع والتفاوض: التمييز بين الإقناع و التفاوض ومعرفة متى يتم استخدام كل منهما.
- المراحل الخمس لعملية التفاوض: إتقان المراحل الرئيسية للتفاوض لضمان نتائج ناجحة.
- القواعد الأساسية للتفاوض: تعلم القواعد الذهبية التي تؤدي إلى تفاوض فعال وحلول رابحة للطرفين.
- تحليل الضعف وتأثيره على معايير اتخاذ القرار: الحصول على أدوات لتحليل نقاط الضعف في التفاوض وكيفية التأثير في اتخاذ القرارات.
- ورشة عمل: إكمال خطة التفاوض الخاصة بك: تطبيق ما تعلمته من خلال ورشة عمل عملية لإنشاء استراتيجية تفاوض مخصصة.

اليوم الخامس: بناء وقيادة فريق تطوير الأعمال

- مراحل تكوين الفريق: تعلم عملية بناء الفرق عالية الأداء في تطوير الأعمال.
- تعريف أدوار الفريق: فهم كيفية هيكلة الفريق لتحقيق النجاح وضمان أن يكون لكل عضو دور ومسؤولية واضحة.
- خليط تحفيز الفريق: اكتشاف العوامل التي تحفز الفرق في تطوير الأعمال وكيفية إدارتها.
- الإدارة مقابل القيادة: تعلم الفرق بين الإدارة و القيادة وكيفية دمج كلا المهارتين لتحقيق النجاح في تطوير الأعمال.
- ممارسات القادة الاستثنائيين: استكشاف أفضل الممارسات القيادية في الصناعة لإدارة فرق تطوير الأعمال بنجاح.
- كتابة مقترحات تجارية ناجحة: تعلم كيفية كتابة مقترحات تجارية مقنعة تحول العملاء المحتملين إلى عملاء دائمين.
  - نصائح لكتابة مقترحات ناجحة
  - عملية تطوير مقترحات المشاريع الناجحة

لماذا يجب عليك حضور هذه الدورة؟ الايجابيات والسلبيات!

محترفو تطوير الأعمال هم القوة الدافعة وراء النمو، والابتكار، والربحية في أي مؤسسة. بدون تدريب تطوير الأعمال، تتعرض الشركات لخطر الركود والضعف أمام المنافسين الأكثر مرونة. إليك لماذا يجب حضور هذه الدورة:

- تطوير استراتيجيات مؤثرة: تعلم كيفية تحديد تمييزات التسويق والمبيعات التي تميز عملك وتضمن النجاح على المدى الطويل.
- اكتساب مهارات أساسية في تطوير الأعمال: إتقان الوظائف الأساسية في تطوير الأعمال مثل التفاوض، القيادة، وبناء العلاقات.
- زيادة الربحية: تعلم كيفية تصميم حلول مبتكرة وفعالة من حيث التكلفة لزيادة المبيعات والربحية.
- [illegible] إتقان عملية التخطيط للأعمال STAR لتوجيه نمو الأعمال وتطويرها بشكل استراتيجي.
- قيادة فرق عالية الأداء: فهم كيفية بناء وقيادة فريق تطوير أعمال ناجح.

- تعزيز الموقع في السوق: تعلم كيفية العمل في السوق وبناء علاقات مع صناع القرار لتحديد مكانة عملك في السوق.

الخاتمة

إن التطوير المهني في الأعمال ليس مجرد تحسين المهارات الشخصية، بل هو تعلم كيفية إنشاء شركة تطوير أعمال ناجحة. توفر هذه الدورة الأدوات والاستراتيجيات والرؤى اللازمة للارتقاء بمهارات تطوير الأعمال الخاصة بك، وإنشاء مقترحات تجارية ناجحة، وقيادة فريقك بفعالية.

سواء كنت مدير تطوير أعمال الشركات، محترف تطوير أعمال طموح، أو ترغب في تعزيز قدراتك في استراتيجية الشركات وتطوير الأعمال، فإن هذه الدورة هي الطريق المثالي لاكتساب المهارات التي تحتاجها لتحقيق النجاح.

سجل اليوم وابدأ رحلتك نحو تطوير مهني مستدام ونجاح طويل الأمد في تطوير الأعمال!