

احتراف تطوير أعمال الشركات

UK Traininig

PARTNER



احتراف تطوير أعمال الشركات

مقدمة

تركز هذه الدورة على الأدوات والتقنيات المطلوبة لتطوير الأعمال التجارية الجديدة. وفي غيابها سوف تعاني المبيعات من الركود وسوف تنخفض الأرباح. تتناول الدورة أيضاً طرق تعظيم ربحية الشركة من خلال تعزيز العلاقات مع اللاعبين المحتملين وصناع القرار الرئيسيين في السوق. من خلال حضور هذه الدورة التدريبية، سيكتسب متخصصو تطوير الأعمال ما يحتاجون إليه لإنشاء وتنفيذ مبادرات ترويجية من أجل تحفيز أفاق السوق للشركة وتصميم خيارات فعالة من حيث التكلفة وابتكرة لزيادة المبيعات.

أهداف دورة احتراف تطوير أعمال الشركات

- تحديد الوظائف الرئيسية وأفضل الممارسات في تطوير الأعمال BD
- إدراك أهمية إعادة تعريف العمليات التجارية لتلائم متطلبات السوق والعملاء المتغيرة باستمرار
- إنتاج عوامل تفاضل مبيعات وتسويق واضحة لتحديد المنافسة عرض قائم على القيمة
- تصميم واستخدام النسب الهائلة ومؤشرات الأداء الرئيسية KPIs لقياس فعالية عملياتها
- استخدام مقترحات القيادة والتفاوض والسلطة للاستفادة من الأعمال وقيادة فريق الحسابات الرئيسية

محاور دورة احتراف تطوير أعمال الشركات

اليوم الأول

تطوير الأعمال: نظرة عامة وأفضل الممارسات

- تطوير الأعمال: التعريف والنطاق
- تحليل الحساب والمؤهلات: نظرة عامة
- المشهد الجديد لإدارة الحسابات وBD
- فهم نهوض سلم الشراء والبيع
- تصنيف العميل: بناء ملف شخصي مثالي للعميل
- فهم وعمل سلم ولاء العملاء

اليوم الثاني

عملية تخطيط الأعمال

- باستخدام عملية تخطيط الأعمال STAR
- التحليل الاستراتيجي
- الغايات والاهداف
- الأنشطة
- التحقق
- إجراء استبيانات للعملاء لتحديد معايير الخدمة المهمة
- إعداد خطة تطوير الحساب
- بناء كيمياء العميل مع M.R.O.F.

UK Training
PARTNER



اليوم الثالث

الإبداع وحل المشكلات

- الحاجة إلى مهارات التفكير
- الهياكل العقلية لطلاب الكلية
- مراحل حل المشكلات واتخاذ القرار
- العقل البشري
- فهم نصفي الكرة المخية
- التفكير النقدي
- التفكير الجانبي
- الكتل العقلية للتفكير الإبداعي
- العصف الذهني
- قبعات التفكير الست

اليوم الرابع

مهارات التفاوض الفعال

- تعريف التفاوض
- بعض فلسفات التفاوض
- الفرق بين الإقناع والتفاوض
- المراحل الخمس لعملية التفاوض
- القواعد الأساسية للتفاوض
- مراحل قرار الشراء
- تحديد الأهداف النسبية للتفاوض
- التأثير على معايير القرار
- تحليل الضعف
- ورشة العمل: استكمال خطة التفاوض الخاصة بك

اليوم الخامس

بناء وقيادة فريق تطوير الأعمال

- مراحل تكوين الفريق
- بناء فريق عالي الأداء
- تحديد أدوار الفريق
- هزيم تحفيز الفريق
- الإدارة والقيادة
- ممارسات القادة المتأهلين وممارسات الصناعة

كتابة مقترحات الأعمال التي تبيع

- كتابة اقتراح عمل نموذجي
- نصائح وحيل التنسيق للفوز بالمقترحات
- عملية تطوير مقترحات المشاريع الناجحة
- ورشة عمل: إنشاء اقتراح مشروع خاص بك

UK Training

PARTNER



Blackbird Training Clients



UK Training
PARTNER



البرامج التدريبية

إدارة المشافي
القطاع العام
ورشات عمل خاصة
النفط والغاز
هندسة الاتصالات
تكنولوجيا المعلومات
الصحة والسلامة
القانون وإدارة العقود
الجهازك و السلامة
الطيران والاهلاحة الجوية
الإدارة العليا

البرامج التقنية/البرامج الإدارية

المهارات الاحترافية
الهالية والمحاسبة والهيرانية
الإعلام والعلاقات العامة
إدارة المشاريع
الموارد البشرية
تدقيق الحسابات وضمان الجودة
التسويق والمبيعات وخدمة العملاء
السكرتارية وإدارة المكاتب
سلسلة التوريد والخدمات اللوجستية
الإدارة والقيادة
صقل المهارات والإدارة المرنة



International House 185 Tower Bridge
Road London SE1 2UF United Kingdom



+44 7401 1773 35
+44 7480 775526



training@blackbird-training.com



www.blackbird-training.com

UK Training
PARTNER

