

احتراف تطوير أعمال الشركات

UK Training

**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. نتناول 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 حركات ترويجية من أجل تحفيز افاق السوق للشركة وتصميم خيارات فعالة من حيث التكلفة وابتكرة لزيادة المبيعات.

### أهداف الدورة

- 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 المالية ومؤشرات الأداء الرئيسية KPIs لقياس فعالية عملياتها.
- استخدام مقترحات القيادة والتفاوض والسلطة للاستفادة من الأعمال وقيادة فريق الحسابات الرئيسية.

### محاور الدورة

#### اليوم الأول

#### تطوير الأعمال: نظرة عامة وأفضل الممارسات

- تطوير الأعمال: التعريف والنطاق.
- تحليل الحساب والمؤهلات: نظرة عامة.
- المشهد الجديد لإدارة الحسابات وBD.
- فهم نهوذج 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.

#### اليوم الثالث

#### الإبداع وحل المشكلات

UK Training  
**PARTNER**



- 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 الأهمية 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.
- تعزيز تحفيز الفريق.
- الإدارة والقيادة.
- ممارسات القادة المثاليين 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 والصلاح الجوية  
الإدارة العليا

## البرامج التقنية/البرامج الإدارية

المهارات الاحترافية  
الهالية والمحاسبة والهيرانية  
الإعلام والعلاقات العامة  
إدارة المشاريع  
الهوراد البشرية  
تحقيق الحسابات وضمان الجودة  
التسويق والمبيعات وخدمة العملاء  
السكرتارية وإدارة المكاتب  
سلسلة التوريد والخدمات اللوجستية  
الإدارة والقيادة  
الرشاقة والارتقاء



BLACKBIRD  
FOR TRAINING



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



+44 7401 1773 35  
+44 7480 775526



Sales@blackbird-training.com



www.blackbird-training.com

UK Training

**PARTNER**

