BLACKBIRD FOR TRAINING

استراتيجية تسعير الاتصالات المتقدمة

December 2026 24 – 20

دبي (الإمارات العربية المتحدة)

UK Traininig

PARTNER



استراتيجية تسعير الاتصالات المتقدمة

المرجع: 146857_3254131 **التاريخ:** 20 – 24 December 2026 **المكان:** دبي (الإمارات العربية المتحدة) **الرسوم:** GBP 4900

مقدمة

ما هي استراتيجيات التسعير في الاتصالات؟

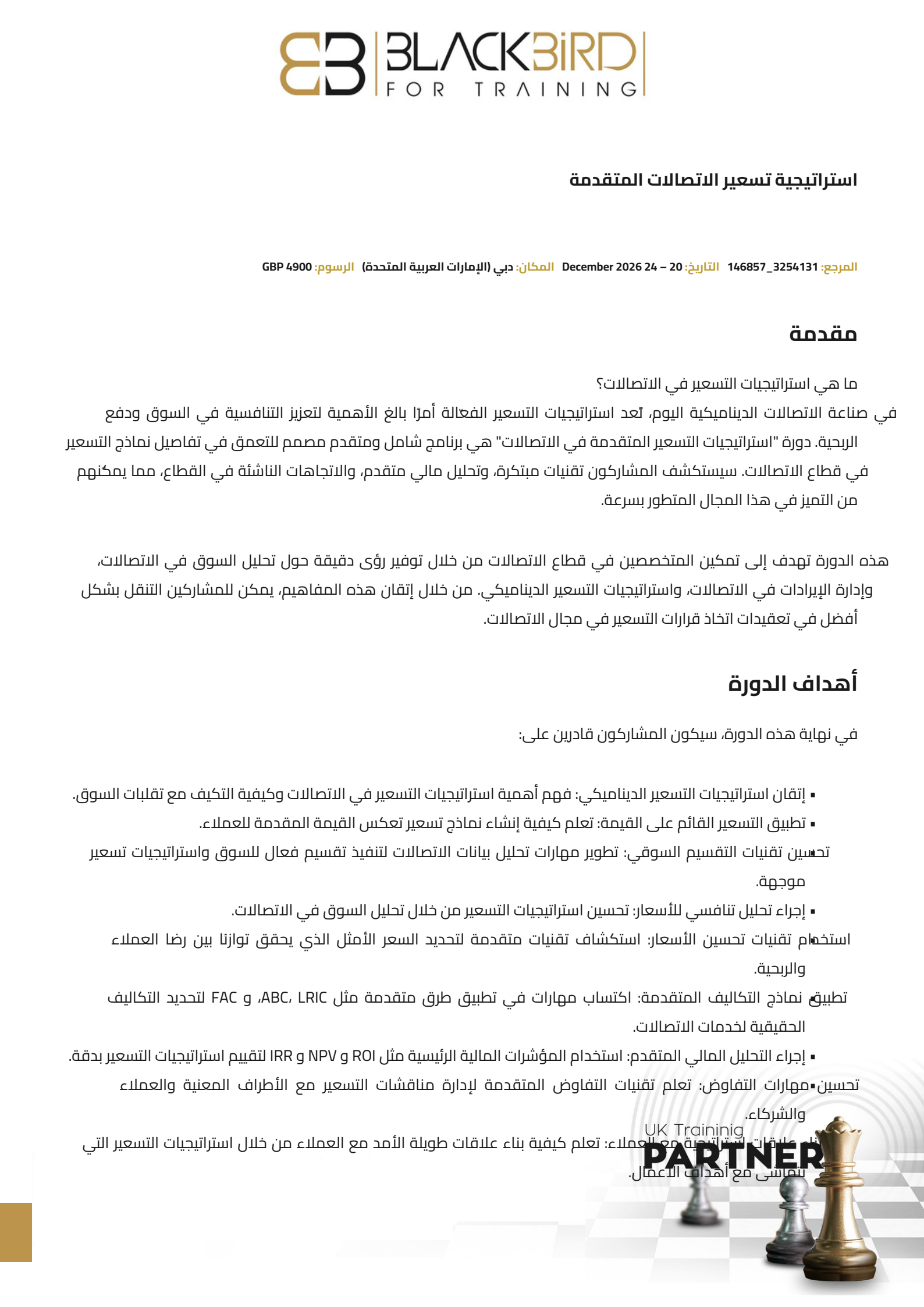
في صناعة الاتصالات الديناميكية اليوم، تُعد استراتيجيات التسعير الفعّالة أمرًا بالغ الأهمية لتعزيز التنافسية في السوق ودفع الربحية. دورة "استراتيجيات التسعير المتقدمة في الاتصالات" هي برنامج شامل ومتقدم مصمم للتعمق في تفاصيل نماذج التسعير في قطاع الاتصالات. سيستكشف المشاركون تقنيات مبتكرة، وتحليل مالي متقدم، والاتجاهات الناشئة في القطاع، مما يمكنهم من التميز في هذا المجال المتطور بسرعة.

هذه الدورة تهدف إلى تمكين المتخصصين في قطاع الاتصالات من خلال توفير رؤى دقيقة حول تحليل السوق في الاتصالات، وإدارة الإيرادات في الاتصالات، واستراتيجيات التسعير الديناميكي. من خلال إتقان هذه المفاهيم، يمكن للمشاركين التنقل بشكل أفضل في تعقيدات اتخاذ قرارات التسعير في مجال الاتصالات.

أهداف الدورة

في نهاية هذه الدورة، سيكون المشاركون قادرين على:

- إتقان استراتيجيات التسعير الديناميكي: فهم أهمية استراتيجيات التسعير في الاتصالات وكيفية التكيف مع تقلبات السوق.
- تطبيق التسعير القائم على القيمة: تعلم كيفية إنشاء نماذج تسعير تعكس القيمة المقدمة للعملاء.
- تحسين تقنيات التقسيم السوقي: تطوير مهارات تحليل بيانات الاتصالات لتنفيذ تقسيم فعال للسوق واستراتيجيات تسعير موجهة.
- إجراء تحليل تنافسي للأسعار: تحسين استراتيجيات التسعير من خلال تحليل السوق في الاتصالات.
- استخدام تقنيات تحسين الأسعار: استكشاف تقنيات متقدمة لتحديد السعر الأمثل الذي يحقق توازنًا بين رضا العملاء والربحية.
- تطبيق نماذج التكاليف المتقدمة: اكتساب مهارات في تطبيق طرق متقدمة مثل ABC، LRIC، و FAC لتحديد التكاليف الحقيقية لخدمات الاتصالات.
- إجراء التحليل المالي المتقدم: استخدام المؤشرات المالية الرئيسية مثل ROI و NPV و IRR لتقييم استراتيجيات التسعير بدقة.
- تحسين مهارات التفاوض: تعلم تقنيات التفاوض المتقدمة لإدارة مناقشات التسعير مع الأطراف المعنية والعملاء والشركاء.
- بناء علاقات استراتيجية مع العملاء: تعلم كيفية بناء علاقات طويلة الأمد مع العملاء من خلال استراتيجيات التسعير التي تتماشى مع أهداف الأعمال.



محاور الدورة

اليوم الأول: استراتيجيات التسعير المتقدمة في الاتصالات

- فهم استراتيجيات التسعير الديناميكي في صناعة الاتصالات.
- تطبيق التسعير القائم على القيمة لخدمات الاتصالات.
- استكشاف التقسيم المتقدم للسوق لتسعير موجه.
- إجراء تحليل تنافسي للأسعار في قطاع الاتصالات.
- استراتيجيات التسعير لخدمات الاتصالات ذات الهامش المرتفع.
- تقنيات تحسين الأسعار في الاتصالات.

اليوم الثاني: النماذج والتكاليف والتحليل المالي في الاتصالات

- تقنيات التكاليف المتقدمة لخدمات الاتصالات ABC، LRIC، FAC.
- تخصيص التكاليف والنماذج المتقدمة في قطاع الاتصالات.
- استخدام المؤشرات المالية المتقدمة في الاتصالات ROI، NPV، IRR.
- إجراء تحليل الحساسية لقرارات التسعير.
- تسعير باقات خدمات الاتصالات متعددة الخدمات.
- التحليل المالي المتقدم في تسعير خدمات الاتصالات.

اليوم الثالث: النماذج المتقدمة للتسعير في الاتصالات

- استراتيجيات تمييز الأسعار في الاتصالات.
- اتخاذ قرارات تسعير مبنية على البيانات في قطاع الاتصالات.
- تطبيق نموذج التسعير بالاشتراك في الاتصالات.
- تحليل تسعير شبكات الاتصالات وتحقيق الكفاءة.
- تطوير نموذج التسعير لخدمات النطاق العريض وخدمات الشبكات الجديدة.
- إدارة التسعير في محفظات خدمات الاتصالات متعددة المنتجات.



اليوم الرابع: التفاوض وإدارة الأطراف المعنية في تسعير الاتصالات

- استراتيجيات التفاوض المتقدمة لتسعير الاتصالات.
- إدارة مفاوضات التسعير المعقدة.
- التعامل مع اعتراضات الأسعار والمقاومة في الاتصالات.
- المفاوضات الاستراتيجية مع الشركاء والعملاء في قطاع الاتصالات.
- بناء علاقات طويلة الأمد مع العملاء في قطاع الاتصالات.

اليوم الخامس: الاتجاهات الناشئة والابتكار في تسعير الاتصالات

- أدوات التسعير المتقدمة في الاتصالات وبرامج البرمجيات.
- تطبيقات الذكاء الاصطناعي وتعلم الآلة في تسعير الاتصالات.
- استكشاف البلوكتشين والعملات الرقمية في تسعير خدمات الاتصالات.
- فهم الاستدامة والتسعير الأخلاقي في قطاع الاتصالات.
- ضمان الامتثال التنظيمي في تسعير الاتصالات مثل GDPR، الشفافية في الأسعار.
- استعراض اتجاهات تسعير الاتصالات المتقدمة في الصناعة.

لماذا يجب عليك حضور هذه الدورة؟ الايجابيات والسلبيات!

- إتقان استراتيجيات التسعير في الاتصالات: تعلم التسعير الديناميكي في الاتصالات لضمان التكيف الفعال مع تغيرات السوق.
- تحقيق تسعير قائم على القيمة: استخدام تقنيات تحليل بيانات الاتصالات واستراتيجيات التسعير المدروسة لتحقيق أقصى استفادة.
- تعزيز المهارات المالية: تعلم التحليل المالي المتقدم وتطبيقه في صناعة الاتصالات لضمان النجاح المالي.
- إعداد استراتيجيات تسعير مبتكرة: استكشاف الاتجاهات الجديدة في تسعير الاتصالات، من الذكاء الاصطناعي إلى البلوكتشين.

الخاتمة

من خلال إتمام هذه الدورة، سيكتسب المشاركون فهمًا شاملاً لاستراتيجيات التسعير في الاتصالات وكيفية استخدامها لتحقيق النجاح في السوق العالمية للاتصالات. سيتمكن المشاركون من مواجهة تحديات فواتير الاتصالات وابتكار حلول داخل الخدمات المالية في الاتصالات، وتطبيق تقنيات التحليل المالي المتقدم في اتخاذ قرارات التسعير.

سواء كنت تسعى لتعزيز مهاراتك أو الحصول على رؤى جديدة حول ابتكارات الاتصالات، توفر لك هذه الدورة الأدوات والمعرفة اللازمة لتحقيق النجاح في هذا القطاع المتطور.

