

# التحضير لشهادة APMG BRMP: إدارة علاقات الأعمال الاستراتيجية

25 – 29 يوليو 2027

نيروبي

AGILE LEADERS
Training Center

AGILE LEADERS
Training Center

# التحضير لشهادة APMG BRMP: إدارة علاقات الأعمال الاستراتيجية

**المرجع:** 102227_103600399 **التاريخ:** 25 – 29 يوليو 2027 **المكان:** نيروبي **الرسوم:** Euro 4500

AGILE LEADERS
Training Center

## نظرة عامة على الدورة

تهدف هذه الدورة المكثفة إلى تأهيل المشاركين لاجتياز اختبار شهادة إدارة علاقات الأعمال المحترفة المعتمدة من منظمة APMG بنجاح تام، وذلك من خلال بناء فهم عميق لمفاهيم ومبادئ إدارة علاقات الأعمال الاستراتيجية، والقيمة الحقيقية التي تقدمها للمؤسسات، إلى جانب صقل العقليات، والأدوات، والمنهجيات الأساسية اللازمة للأداء الفعال والمؤثر في بيئة العمل المعاصرة.

## الفئة المستهدفة

- مديرو علاقات الأعمال المسؤولون عن ربط الوحدات التشغيلية بالاستراتيجيات الكبرى.
- مديرو المشاريع والبرامج الساعيون لتعزيز التكامل المؤسسي.
- مهندسو وبناة الأعمال والمؤسسات الرقمية.
- مديرو مقدمي الخدمات والحلول التقنية والتشغيلية.
- الاستشاريون الراغبون في تعميق معرفتهم بأطر عمل إدارة العلاقات.
- المهنيون المتقدمون للتحضير لاجتياز اختبار الشهادة الاحترافية.

## الإدارات المستهدفة

- فرق إدارة مقدمي الخدمات والتحول الرقمي.
- و[illegible]ات استراتيجية الأعمال والابتكار المؤسسي.
- مكاتب الهندسة المؤسسية وإدارة المشاريع.
- فرق الإدارة التنفيذية للشركات.
- أقسام تجربة العملاء وإدارة الخدمات.

## القطاعات المستهدفة

- قطاع تقنية المعلومات والخدمات الرقمية.
- الجهات الحكومية والقطاع العام.
- قطاع البنوك والخدمات المالية والمصرفية.
- قطاع الرعاية الصحية وعلوم الحياة.
- قطاع الطاقة والمرافق العامة.
- قطاعات الاتصالات والتعليم والبحث العلمي، بالإضافة إلى التصنيع والخدمات اللوجستية.

AGILE LEADERS
Training Center

## أهداف الدورة

بنهاية هذه الدورة، سيكون المشاركون قادرين على:

- تحديد مفهوم إدارة علاقات الأعمال وتلخيص القيمة التي تضيفها للمؤسسة.
- مناقشة التحول الجذري من التركيز الضيق على الأرباح والمنتجات إلى الاهتمام بالأشخاص والغاية والبيئة المستدامة.
- توصيف آليات اندماج إدارة العلاقات في جميع المستويات التنظيمية للشركة.
- التعرف على دور مدير علاقات الأعمال ومساهمته المباشرة في تحقيق الأهداف الاستراتيجية.
- استعراض المعارف والمهارات والعقليات الأساسية المطلوبة لممارسة الدور بكفاءة عالية.
- تصنيف المنهجيات والأدوات والنماذج المعيارية المستخدمة في إدارة العلاقات.
- تفسير كيفية تطوير ثقافة المؤسسة، وبناء الشراكات، وتعزيز القيمة من خلال أدوات وممارسات متقدمة.
- الاستعداد الفعال لامتحان الشهادة الاحترافية عبر التدرب على نماذج الأسئلة وحل الحالات العملية.

## محاور الدورة

اليوم الأول: تأسيس مفاهيم إدارة علاقات الأعمال والقيمة المؤسسية

- مفهوم إدارة العلاقات والقيمة المقدمة للمؤسسة.
- تطور دور إدارة العلاقات والتحول نحو الغاية، والأشخاص، والبيئة.
- أدوار المستشار الاستراتيجي، والمنسق، والموجّه.
- تكامل إدارة العلاقات مع مختلف العناصر التنظيمية.
- عقليات الشراكة والثقافة والقيمة المؤسسية.
- مسار الاعتماد وهيكل الاختبار الدولي.

اليوم الثاني: المعارف والمهارات والشراكة الاستراتيجية

- مجالات المعرفة والمهارات الأساسية للمتخصص.
- الشراكة الاستراتيجية ودفع قيمة تتجاوز مجرد الربح المادي.
- منهجيات التشكيل، والاستكشاف، وتقديم الخدمات، وتحقيق القيمة.
- التواصل الفعال، والذكاء العاطفي، وإشراك أصحاب المصلحة.
- نماذج التخطيط وخرائط العلاقات واستراتيجيات العمل.
- رفع مستوى الذكاء التجاري واتخاذ القرارات الاستراتيجية.

اليوم الثالث: أدوات العمل، الثقافة، وتطوير القدرات

- نموذج قدرات إدارة العلاقات وتطويرها كتخصص مؤسسي.
- تطوير الثقافة التنظيمية والانتقال من العمل المعزول إلى الشراكة.
- أدوات التحليل المتقدمة ومنع تسرب القيمة.
- نماذج مواءمة مقدم الخدمات مع الأعمال التجارية.
- استراتيجيات فرق العمل وتحسين الأداء المستمر.

اليوم الرابع: إدارة الطلب، المحافظ الاستثمارية، وتحقيق القيمة

- مفاهيم إدارة الطلب الاستراتيجي وتشكيله بفاعلية.
- إدارة المحافظ الاستثمارية ومواءمتها مع أهداف المؤسسة.
- خطط تحقيق القيمة وقياس العائد على الاستثمار.
- تطبيق المقاييس والمعايير العالمية لإدارة الخدمات.
- دراسات حالة عملية حول نجاح مبادرات إدارة العلاقات.

اليوم الخامس: المراجعة الشاملة، المحاكاة، والتحضير للامتحان

- جلسة مراجعة شاملة لكافة محتويات المنهج التدريبي.
- حل اختبارات تجريبية ومحاكاة فعلية لبيئة الامتحانات الرسمية.
- مناقشة الأسئلة الشائعة وتحليل الأخطاء الشائعة في الاختبار.
- جلسة أسئلة وأجوبة مفتوحة واستشارات مهنية فردية.
- تقييم ختامي وتوزيع شهادات إتمام البرنامج التدريبي.

## الأسئلة الشائعة

س: لمن مخصصة هذه الدورة بشكل رئيسي؟
ج: مخصصة للمهنيين الراغبين في تطوير قدراتهم على إدارة العلاقات الاستراتيجية واجتياز امتحان الشهادة الدولية المعتمدة.

س: هل تشمل الدورة التحضير للامتحان الرسمي؟
ج: نعم، تتضمن الدورة تدريبات عملية مكثفة ونماذج أسئلة مشابهة لاختبار الشهادة الحقيقي مع مراجعة دقيقة للإجابات.

س: ما هي الخلفية أو المتطلبات المسبقة لحضور الدورة؟
ج: يفضل وجود خبرة عملية سابقة في إدارة المشاريع، أو تقديم الخدمات، أو إدارة العلاقات التجارية والتقنية داخل المؤسسات.

س: كيف يتم تقديم محتوى الدورة؟
ج: تقدم عبر مزيج تفاعلي يجمع بين المحاضرات النظرية، وورش العمل الجماعية، ومحاكاة سيناريوهات الواقع المهني.