



شهادة التطوير التجاري الاستراتيجي المتقدم



AGILE LEADERS
Training Center

شهادة التطوير التجاري الاستراتيجي المتقدم

المرجع: 103220_103600437 التاريخ: 30 مايو – 3 يونيو 2027 المكان: بالي الرسوم: Euro 5700



نظرة عامة على الدورة

تعتبر شهادة التطوير التجاري الاستراتيجي المتقدم برنامجاً تدريبياً شاملاً وديناميكياً مصمماً خصيصاً لتزويد المهنيين بأحدث مهارات التطوير التجاري. من خلال هذا التدريب المتقدم، سيتقن المشاركون فن تحديد الفرص الجديدة، وصياغة استراتيجيات عملاء فعالة، وتحقيق نمو مؤسسي مستدام. يدمج هذا البرنامج بين الأطر الماثلة للاختبار والتعلم التفاعلي لبناء خبرات عميقة في التخطيط التجاري، التفاوض البيعي، القيادة الفعالة للفرق، وكتابة المقترحات الاحترافية. سيقوم المشاركون بتطبيق نماذج عملية مثل سلم الشراء والبيع، سلم ولاء العملاء، وعملية التخطيط التجاري على حالات واقعية، مما يعزز التفكير التحليلي والاستراتيجي لتحويل الفرص إلى نتائج ملموسة وعالية القيمة.

الفئة المستهدفة

- مديرو وتنفيذو التطوير التجاري
- مديرو ومشرفو وممثلو المبيعات
- مديرو الحسابات وأخصائيو الحسابات الرئيسية
- محترفو التسويق والاستراتيجيات المؤسسية
- رواد الأعمال ومؤسسو الشركات الناشئة
- المديرون التنفيذيون المسؤولون عن النمو والتوسع التجاري

الإدارات المستهدفة

- إدارات التطوير التجاري والتخطيط الاستراتيجي
- إدارات المبيعات المؤسسية وإدارة الحسابات الرئيسية
- إدارات التسويق، علاقات العملاء، وخدمة العملاء
- إدارات الابتكار والقيادة المؤسسية
- إدارات العلاقات العامة وتطوير الشراكات

القطاعات المستهدفة

- قطاع البنوك، التمويل، والاستثمار
- قطاع الطاقة، النفط والغاز، والمرافق العامة
- قطاع البناء، العقارات، والبنية التحتية
- قطاع الاتصالات، تكنولوجيا المعلومات، والحلول التقنية
- قطاع الرعاية الصحية، الأدوية، والتصنيع
- القطاع الحكومي، غير الربحي، والقطاع العام



أهداف الدورة

بنهاية هذه الدورة، سيكون المشاركون قادرين على:

- تحديد دور المسؤوليات والوظائف الأساسية للتطوير التجاري بدقة.
- شرح كيفية إجراء تحليلات متعمقة للسوق والحسابات لتحديد الفرص المتاحة.
- مناقشة أطر التخطيط الاستراتيجي وتطبيقها بفعالية.
- وصف تقنيات التفاوض البيعي والإقناع القوية.
- التعرف على آليات بناء وتوجيه فرق التطوير التجاري الموجهة نحو الأداء.
- تصنيف مؤشرات الأداء الرئيسية المستندة إلى البيانات لرصد وتقييم النجاح.
- تلخيص خطوات كتابة مقترحات تجارية عالية التأثير لإتمام الصفقات.
- مقارنة استراتيجيات مشاركة العملاء طويلة الأجل لضمان ولائهم.

محاور الدورة

- اليوم الأول: أساسيات التطوير التجاري وتحليل السوق واستكشاف الفرص الاستراتيجية.
- اليوم الثاني: تطبيق نماذج التخطيط الاستراتيجي مثل عملية التخطيط التجاري المتقدمة.
- اليوم الثالث: إتقان مهارات التفاوض البيعي وتقنيات الإقناع المتقدمة وإدارة العملاء.
- اليوم الرابع: بناء القيادة الفعالة للفرق وتصميم مؤشرات الأداء الرئيسية المعتمدة على البيانات.
- اليوم الخامس: كتابة المقترحات التجارية ذات التأثير العالي وتصميم استراتيجيات ولاء العملاء طويلة الأجل.

الأسئلة الشائعة

- س: لمن مخصصة هذه الشهادة المهنية؟
ج: مخصصة للمهنيين الراغبين في تعزيز قدراتهم في استراتيجيات النمو، المبيعات، وإدارة الشراكات المتقدمة.
- س: هل تتطلب الدورة خبرة مسبقة؟
ج: يفضل وجود خلفية متوسطة في المبيعات أو التطوير التجاري لتحقيق أقصى استفادة من التطبيقات العملية.
- س: كيف يتم تقييم تقدم المشاركين؟
ج: من خلال التمارين الجماعية، دراسات الحالات الواقعية، والمناقشات التفاعلية طوال أيام البرنامج.



س: هل توفر الدورة أدوات عملية قابلة للتطبيق؟
ج: نعم، تتضمن عروضاً توضيحية لنماذج أعمال، أدوات تفاوض، وقوالب مقترحات تجارية احترافية.