دورة التحليل المتقدم للأداء التجاري

19 – 23 يوليو 2027

بورتو

AGILE LEADERS
Training Center

AGILE LEADERS
Training Center

دورة التحليل المتقدم للأداء التجاري

المرجع: 1047_177262 **التاريخ:** 19 – 23 يوليو 2027 **المكان:** بورتو **الرسوم:** Euro 5700

نظرة عامة

دورة التحليل المتقدم للأداء التجاري هي دورة متقدمة لمدة أسبوع لمديري التجارة وشركاء الأعمال الماليين وفرق عمليات المبيعات ومحللي التسعير ومديري الحسابات وصناع القرار التشغيليين، ويعود المشاركون منها بحزمة قرارات الأداء التجاري. يربط المشاركون أدلة السوق بتحليل الإيرادات والسعر والحجم والمزيج والهامش وربحية العملاء والمنتجات والقنوات وخط المبيعات وتكلفة الخدمة لصياغة توصيات قابلة للتتبع. تطور أجايل للتدريب قدرات التحليل المتقدم للأداء التجاري.

الفئة المستهدفة

- فرق الإدارة التجارية المسؤولة عن قرارات الإيرادات والهوامش والمحفظة والنمو
- فرق الشراكة المالية المسؤولة عن التحدي التجاري وأدلة القرار
- فرق عمليات المبيعات المسؤولة عن خط المبيعات والتحويل والأداء والتنبؤ
- فرق التسعير المسؤولة عن بنية الأسعار والخصومات وحماية الهوامش
- فرق الحسابات والعمليات المسؤولة عن اقتصاديات العملاء والتزامات الخدمة

تفترض الدورة قدرة المشاركين على تفسير التقارير الإدارية والبيانات التجارية، وتترك المحاسبة التأسيسية وأساليب البيع الأساسية خارج نطاقها.

الإدارات والقطاعات المستهدفة

تدعم الدورة الجهات التي تحتاج إلى قرارات تجارية تستند إلى أدلة الإيرادات والهوامش والربحية.

- المالية التجارية والتخطيط والتحليل والتسعير وإدارة الإيرادات
- عمليات المبيعات وإدارة الحسابات وتحليلات التسويق وتطوير الأعمال
- التصنيع والتوزيع والخدمات اللوجستية والمنتجات الاستهلاكية
- التقنية والاتصالات والمصارف والخدمات المهنية
- الرعاية الصحية والضيافة والمرافق وخدمات البنية التحتية

أهداف التعلم

بنهاية هذه الدورة، سيكون المشاركون قادرين على:

- بناء بنية لمحركات الأداء التجاري وأدلته
- تحليل تحركات الإيرادات والسعر والحجم والمزيج والهامش
- تقييم ربحية العملاء والمنتجات والقنوات
- تشخيص اقتصاديات التسعير والخصومات وخط المبيعات والتحويل
- مقارنة آثار السوق والمنافسين والسيناريوهات
- تصميم مؤشرات الأداء التجاري والحوكمة وتوصيات القرار

AGILE LEADERS
Training Center

جدول الدورة

اليوم 1: بنية الأداء التجاري

- شجرة محركات القيمة التجارية
- خريطة الأدلة من السوق إلى النتائج المالية
- مجموعة مقاييس جودة الإيرادات والهوامش
- سجل تعريفات البيانات التجارية
- ميثاق سؤال القرار وأدلته

اليوم 2: تحليل الإيرادات والهوامش

- جسر الإيرادات للسعر والحجم والمزيج
- مطابقة تحركات هامش الربح الإجمالي
- تحليل شلال الخصومات وتسرب الهوامش
- مصفوفة تركز الإيرادات وجودتها
- أداة تشخيص الاتجاه والموسمية والاستثناءات

AGILE LEADERS
Training Center

اليوم 3: الربحية وتكلفة الخدمة

- نموذج تحليل ربحية العملاء
- مصفوفة مساهمة المنتجات والخدمات
- خريطة ربحية القنوات وتكاليفها
- تحليل محركات تكلفة الخدمة
- شبكة ترويج المحفظة والاحتفاظ بها وإعادة تصميمها

اليوم 4: خط المبيعات والسوق والسيناريوهات

- نموذج اقتصاديات تحويل خط المبيعات
- أداة تشخيص الفوز والخسارة وجودة الصفقات
- مصفوفة أدلة أسعار المنافسين وعروضهم
- نموذج السيناريوهات التجارية والحساسية
- لوحة مؤشرات الأداء التجاري وحوكمة المراجعة

اليوم 5: تطبيق التحليل التجاري

- تمرين: بناء جسر السعر والحجم والمزيج
- تمرين: تشخيص الخصومات وتسرب الهوامش
- تمرين: مقارنة ربحية العملاء والقنوات
- تمرين: اختبار سيناريو لخط المبيعات والسوق
- المشروع الختامي: حزمة قرارات الأداء التجاري

التمارين التطبيقية

تستخدم الدورة أنشطة مقترحة تربط الأدلة التجارية والنماذج المالية والقرارات الخاضعة للمساءلة.

- نشاط مقترح: مطابقة تحركات الإيرادات والهوامش لمحفظة منتجات
- نشاط مقترح: حساب آثار تكلفة خدمة العملاء والقنوات
- نشاط مقترح: اختبار افتراضات السعر والخصم والحجم والتحويل
- نشاط مقترح: عرض توصية تجارية محكومة ومدعومة بالسيناريوهات

الأسئلة الشائعة

لمن يناسب تدريب التحليل المتقدم للأداء التجاري؟

يناسب التدريب مديري التجارة وشركاء الأعمال الماليين وفرق عمليات المبيعات ومحللي التسعير ومديري الحسابات وصناع القرار التشغيليين. وينبغي أن يفسر المشاركون التقارير الإدارية والبيانات التجارية.

كيف يختلف تحليل الأداء التجاري عن تحليل القوائم المالية؟

يتتبع تحليل الأداء التجاري محركات السوق والعملاء والمنتجات والتسعير وخط المبيعات والقنوات وراء الإيرادات والهوامش، بينما يركز تحليل القوائم المالية على المركز المالي والنتائج المعلنة للجهة.

كيف يدعم تحليل السعر والحجم والمزيج القرارات التجارية؟

يفصل تحليل السعر والحجم والمزيج آثار أسعار البيع والكميات وتركيبة المحفظة. ويساعد الفرق على تفسير تحركات الإيرادات والهوامش واختبار نتائج الافتراضات البديلة.

لماذا تستخدم تكلفة الخدمة في تحليل ربحية العملاء؟

تشمل تكلفة الخدمة أنشطة معالجة الطلبات والتسليم والدعم والمرتجعات وجهد الائتمان. وتكشف فروقا قد تخفيها الإيرادات والمساهمة الإجمالية وحدهما.

الخاتمة

يعود المشاركون بحزمة قرارات الأداء التجاري التي تجمع أشجار المحركات وجسور الإيرادات والهوامش ونماذج الربحية واقتصاديات خط المبيعات وأدلة السوق والسيناريوهات والمؤشرات وقرارات الحوكمة. تجعل الحزمة التوصيات التجارية قابلة للتتبع إلى أدلة محددة. وتستخدمها الفرق لتحدي الافتراضات ومقارنة الخيارات ومراجعة النتائج.