دورة الوعي التجاري المتقدم والفطنة في الأعمال

28 يونيو – 2 يوليو 2027

نيويورك

AGILE LEADERS
Training Center

AGILE LEADERS
Training Center

دورة الوعي التجاري المتقدم والفطنة في الأعمال

المرجع: 1098_181083 **التاريخ:** 28 يونيو – 2 يوليو 2027 **المكان:** نيويورك **الرسوم:** Euro 12000

نظرة عامة

دورة الوعي التجاري المتقدم والفطنة في الأعمال دورة لمدة أسبوع للمديرين الوظيفيين وقادة المشاريع والمختصين الفنيين وشركاء الأعمال والقادة الصاعدين، ويعود المشاركون بحزمة القرار التجاري. يربط المشاركون اقتصاديات نموذج الأعمال وقيمة العميل ومحركات الإيراد والتكلفة ومنطق التسعير والموقف التنافسي وآثار العقود والمخاطر التجارية بالقرارات اليومية. تحول الدورة المعلومات التشغيلية المتفرقة إلى توصيات تجارية مسندة بالأدلة. تطور أجايل للتدريب الوعي التجاري والفطنة في الأعمال.

الفئة المستهدفة

- الفرق المسؤولة عن تحويل الخيارات التشغيلية إلى قيمة للأعمال
- الوظائف المسؤولة عن نطاق المشاريع والموارد والموردين والنتائج التجارية
- المختصون المسؤولون عن إرشاد صناع القرار في المفاضلات الفنية والمالية
- شركاء الأعمال المسؤولون عن الربط بين الوظائف والعملاء والأولويات المؤسسية
- القادة الصاعدون المسؤولون عن توصيات تؤثر في الإيراد والتكلفة والمخاطر

تفترض الدورة أن المشاركين يسهمون بالفعل في قرارات الأعمال، ولا تتناول تقنيات البيع أو إجراءات المشتريات أو مبادئ المحاسبة التمهيدية.

الإدارات والقطاعات المستهدفة

تخدم الدورة الإدارات والقطاعات التي تؤثر قراراتها التشغيلية في قيمة العميل والربحية والمخاطر.

- العمليات والاستراتيجية والمالية وإدارة المشاريع
- الهندسة والتقنية والمنتجات وشراكة الأعمال
- الطاقة والإنشاءات والتصنيع والخدمات اللوجستية
- الرعاية الصحية والضيافة والتجزئة والخدمات المهنية
- الاتصالات والتعليم والجهات العامة

أهداف التعلم

بنهاية هذه الدورة، سيكون المشاركون قادرين على:

- تطبيق خريطة نموذج الأعمال على الخيارات التجارية
- تحليل قيمة العميل والموقف التنافسي
- بناء محركات الإيراد والتكلفة والربحية
- مقارنة خيارات التسعير وآثار العقود
- تقييم المخاطر التجارية والمفاضلات المالية
- بناء توصية تجارية مسندة بالأدلة

AGILE LEADERS
Training Center

جدول الدورة

اليوم 1: السياق التجاري ونماذج الأعمال

- لوحة نموذج الأعمال وخريطة تدفق القيمة
- مصفوفة قيمة أصحاب المصلحة وتأثيرهم
- شجرة محركات الإيراد والتكلفة
- مسح السياق السوقي وفق PESTLE
- مراجعة الموقف التنافسي وفق Five Forces

اليوم 2: العملاء وخلق القيمة

- ملف شرائح العملاء واحتياجاتهم
- تحليل لوحة عرض القيمة
- خريطة تسرب القيمة في رحلة العميل
- شبكة أدلة الاستعداد للدفع
- معيار مقارنة قيمة المنافسين

AGILE LEADERS
Training Center

اليوم 3: التسعير والربحية

- نموذج تكلفة الخدمة
- جسر هامش المساهمة
- تحليل السعر والحجم والمزيج
- مصفوفة قرار خيارات التسعير
- نموذج سيناريوهات الربحية

اليوم 4: العقود والمخاطر والقرارات

- قائمة فحص اقتصاديات العقود
- خريطة توقيت التدفقات النقدية
- سجل المخاطر والفرص التجارية
- مصفوفة تقييم المفاضلات
- مذكرة القرار التجاري

اليوم 5: تطبيقات القرار التجاري

- تمرين: رسم نموذج الأعمال وتدفق القيمة
- تمرين: تشخيص أدلة العملاء والمنافسين
- تمرين: اختبار سيناريوهات التسعير والربحية
- تمرين: تقييم مفاضلات العقود والمخاطر
- المشروع الختامي: حزمة القرار التجاري

التمارين التطبيقية

تستخدم الدورة أنشطة مقترحة لتحويل أدلة الأعمال إلى قرارات تجارية مسندة.

- نشاط مقترح: رسم كيفية خلق خدمة طاقة أو منتج تقني للقيمة والاستفادة منها
- نشاط مقترح: مقارنة قيمة العميل والموقف التنافسي وأدلة الاستعداد للدفع
- نشاط مقترح: نمذجة تكلفة الخدمة وهامش المساهمة وبدائل التسعير
- نشاط مقترح: صياغة مذكرة قرار توازن اقتصاديات العقود والتدفقات النقدية والمخاطر

الأسئلة الشائعة

لمن تناسب دورة الوعي التجاري المتقدم، وما متطلباتها؟

تناسب الدورة المديرين الوظيفيين وقادة المشاريع والمختصين وشركاء الأعمال، وتفترض إسهامهم بالفعل في تقديم الأدلة أو التوصيات للقرارات التشغيلية والاستراتيجية.

كيف يختلف الوعي التجاري عن التدريب المالي الأساسي؟

يربط الوعي التجاري العملاء والأسواق ونماذج الأعمال والعقود والتسعير والربحية والمخاطر، بينما يركز التدريب المالي الأساسي عادة على القوائم المالية والميزانيات ومفاهيم المحاسبة.

ما الفطنة في الأعمال عند اتخاذ القرارات التجارية؟

الفطنة في الأعمال هي القدرة على ربط الخيارات التشغيلية بقيمة العميل والإيراد والتكلفة والتدفقات النقدية والموقف التنافسي والمخاطر قبل التوصية بإجراء.

كيف يحسن الوعي التجاري قرارات التسعير؟

يحسن الوعي التجاري التسعير بدمج قيمة العميل وأدلة الاستعداد للدفع والبدائل التنافسية وتكلفة الخدمة وآثار الهوامش بدلا من الاعتماد على التكلفة أو الحدس وحدهما.

كيف تقيم المخاطر التجارية؟

تقيم المخاطر التجارية بتحديد عدم اليقين وتقدير التعرض ومقارنة القيمة المحتملة وتعيين المسؤولية وتوثيق إجراءات المعالجة بجانب مبررات القرار.

الخاتمة

يعود المشاركون بحزمة القرار التجاري، وتضم خرائط نماذج الأعمال وأدلة العملاء وأشجار المحركات وسيناريوهات التسعير وفحوص العقود وسجلات المخاطر ومذكرة قرار. تجعل الحزمة الافتراضات التجارية مرئية وقابلة للمقارنة بين الوظائف. وتدعم قرارات توازن قيمة العميل والربحية والتدفقات النقدية والموقف التنافسي والمخاطر.