شهادة التطوير التجاري الاستراتيجي المتقدم

6 – 10 ديسمبر 2026

القاهرة

AGILE LEADERS
Training Center

AGILE LEADERS
Training Center

شهادة التطوير التجاري الاستراتيجي المتقدم

المرجع: 103600437_190592 **التاريخ:** 6 – 10 ديسمبر 2026 **المكان:** القاهرة **الرسوم:** Euro 4100

نظرة عامة

شهادة التطوير التجاري الاستراتيجي المتقدم هي دورة من أسبوع للعاملين في تطوير الأعمال والمبيعات والشراكات، ويعد المشاركون خلالها خطة نمو لتطوير الأعمال. تعالج الدورة تشتت تأهيل الفرص وتخطيط الحسابات والتفاوض والاحتفاظ بالعملاء من خلال أوراق التخطيط ومراجعة المقترحات وسيناريوهات قيادة الفرق. تربط أمثلة من التصنيع والخدمات التقنية القرارات التجارية بأدلة الحسابات ومؤشرات الأداء، وتدعم مناقشة الافتراضات قبل اعتماد الإجراءات. تقدم أجايل للتدريب هذه الدورة في تخطيط تطوير الأعمال.

الفئة المستهدفة

- المسؤولون عن اكتشاف الفرص وتطوير الشراكات التجارية
- فرق المبيعات المسؤولة عن التفاوض وإدارة علاقات العملاء
- فرق الحسابات المسؤولة عن تنمية الحساب والاحتفاظ بالعملاء
- فرق التسويق والاستراتيجية المسؤولة عن تحليل السوق وأولويات النمو
- مؤسسو الأعمال والقيادات المسؤولة عن التوسع وأداء الفرق

تفترض الدورة قدرة المشاركين على وصف علاقة مع عميل أو فرصة تجارية، ولا تتناول الاستشارات القانونية أو النمذجة المالية المتخصصة.

الإدارات والقطاعات المستهدفة

تربط الدورة مهام تطوير الأعمال بين الإدارات والقطاعات.

- تطوير الأعمال والتخطيط الاستراتيجي والشراكات في الخدمات التقنية
- المبيعات والتسويق وإدارة الحسابات وخدمة العملاء في التصنيع
- الابتكار والقيادة والعلاقات العامة في البناء والعقارات
- الفرق التجارية في البنوك والتمويل والاستثمار والطاقة والمرافق
- الوظائف المعنية بالعملاء في الرعاية الصحية والأدوية والجهات الحكومية وغير الربحية

AGILE LEADERS
Training Center

أهداف التعلم

بنهاية هذه الدورة، سيكون المشاركون قادرين على:

- تحليل مسؤوليات تطوير الأعمال وتأهيل فرص السوق والحسابات.
- تطبيق أطر التخطيط لربط إجراءات الحساب بأهداف النمو المؤسسي.
- استخدام أساليب التفاوض والإقناع لتقييم شروط الصفقات والعلاقات.
- بناء آليات مساءلة الفريق ومؤشرات الأداء لدعم القرارات التجارية.
- تقييم هيكل المقترحات والاعتبارات التعاقدية وملاحظات العملاء.
- بناء خطة نمو تجمع المقترحات وولاء العملاء وإجراءات التنفيذ.

جدول الدورة

اليوم 1: أسس تطوير الأعمال

- خريطة مسؤوليات تطوير الأعمال ووظائفه ونطاقه وصلاته بالمبيعات والتسويق
- قائمة تحقق لتأهيل الأسواق والحسابات واختيار الفرص وإدارة العلاقات
- نموذجا Buy–Sell Ladder لسلم الشراء والبيع Customer Loyalty Ladderg لسلم ولاء العملاء لتحديد أسلوب التعامل مع العميل
- نموذج F.O.R.M. لبناء الألفة ودليل محادثة استكشاف احتياجات العميل
- ورقة أهداف التطوير الفردي ومراجعة الأسس باستخدام فرصة في الخدمات التقنية

اليوم 2: تخطيط الأعمال وتحليل الحسابات

- خريطة عملية تخطيط الأعمال لربط خيارات النمو بأهداف المؤسسة
- ورقة تخطيط S.T.A.R. للتحليل الاستراتيجي والأهداف والإجراءات والتحقق من الواقع
- دليل استطلاع السوق والعملاء لاختبار افتراضات الفرص
- قالب خطة تطوير الحساب وسجل الإجراءات والمسؤوليات ومراحل التنفيذ
- بطاقة مؤشرات الأداء ومراجعة التخطيط لمتابعة تقدم تطوير الأعمال

AGILE LEADERS
Training Center

اليوم 3: التفاوض والتواصل مع العملاء

- ورقة التحضير للتفاوض لتحديد المبادئ والمصالح والتمييز بين الإقناع والتفاوض
- خريطة مراحل التفاوض الخمس وقائمة تحقق للسلوك الأخلاقي
- سجل أخطاء التفاوض البيعي وأساليب تصحيح التواصل
- سيناريو تفاوض العلاقات لموازنة شروط الصفقة مع الاحتفاظ بالعميل
- مراجعة محاكاة التفاوض والتقييم الذاتي للقيادة لتشكيل الفريق وتحديد الأدوار والمساءلة

اليوم 4: قيادة الفريق وإعداد المقترحات

- خريطة تطور الفريق ومقارنة أنماط القيادة لدعم التعاون والابتكار
- نموذج Five Practices of Exemplary Leadership للممارسات القيادية الخمس وورقة إجراءات التحفيز
- قائمة تحقق لمراجعة أداء الفريق والتحسين المستمر
- قالب المقترح التجاري للهيكل وأسلوب الكتابة والتنسيق والتصميم ومراجعة الشروط التعاقدية
- بطاقة تقييم المقترحات والتغذية الراجعة وخطة ولاء العملاء لربط الاحتفاظ بالنمو المستدام

اليوم 5: تطبيقات تطوير الأعمال والمشروع الختامي

- نشاط مقترح: تأهيل حساب في قطاع التصنيع باستخدام قائمة الفرص ونتائج استطلاع العملاء
- نشاط مقترح: تعديل خطة إجراءات الحساب وبطاقة الأداء باستخدام ورقة S.T.A.R.
- نشاط مقترح: التفاوض على علاقة في الخدمات التقنية وتوثيق الدروس في سجل الأخطاء
- نشاط مقترح: مراجعة مقترح تجاري وخطة احتفاظ بالعملاء باستخدام ملاحظات الفريق وورقة إجراءات القيادة
- مشروع ختامي مقترح: عرض خطة نمو لتطوير الأعمال تجمع المقترح التجاري وإجراءات التنفيذ الفردية

التمارين التطبيقية

تستخدم الدورة أنشطة مقترحة تربط التحليل بالمناقشة والتغذية الراجعة بين المشاركين.

- نشاط مقترح: مقارنة فرص حسابات في التصنيع باستخدام أدلة التأهيل وأسئلة استطلاع العملاء.
- نشاط مقترح: محاكاة تفاوض في الخدمات التقنية وتقييم الخيارات الأخلاقية وأثرها في العلاقة.
- نشاط مقترح: مراجعة مقترح تجاري بقائمة تنسيق وأسئلة تعاقدية وملاحظات العميل.
- نشاط مقترح: عرض خطة نمو تضم بطاقة الحساب وإجراءات القيادة وأولويات التطوير الفردي.

AGILE LEADERS
Training Center

الأسئلة الشائعة

لمن تناسب دورة تطوير الأعمال، وما الخبرة التي تفترضها؟

تناسب الدورة العاملين مع العملاء والفرص والشراكات. وتفترض القدرة على مناقشة موقف تجاري، بينما تساعد الخبرة السابقة في المبيعات أو التسويق على تطبيق الأدوات دون أن تكون شرطا رسميا.

ما الفرق بين تطوير الأعمال والتدريب التمهيدي على المبيعات؟

يربط تطوير الأعمال اختيار الفرص باستراتيجية الحساب وقيادة الفريق والمقترحات والاحتفاظ بالعملاء. أما التدريب التمهيدي على المبيعات فيركز عادة على محادثات البيع الفردية وأسس عملية البيع.

كيف تقيم فرق تطوير الأعمال علاقات العملاء؟

تقارن الفرق أدلة التأهيل واحتياجات مرحلة الشراء ومؤشرات الولاء وإجراءات الحساب. وتستخدم الدورة نماذج العلاقة وبطاقات الأداء لتنظيم هذا التقييم دون اعتبار مؤشر منفرد دليلا على الإيرادات المستقبلية.

ما الذي يجعل المقترح التجاري مفيدا لتطوير الأعمال؟

يربط المقترح احتياجات العميل بالمنهج والمسؤوليات والافتراضات التجارية والشروط القابلة للمراجعة. وتساعد التغذية الراجعة على تعديل الوثيقة وربطها بخطة لإدارة العلاقة.

الخاتمة

يعود المشاركون بخطة نمو لتطوير الأعمال تجمع تأهيل الحساب والتحضير للتفاوض وإجراءات الفريق ومراجعة المقترح التجاري. توفر الخطة أساسا مشتركا لمناقشة الفرص التي تستحق المتابعة وتحديد أدلة التقدم والمسؤوليات بين الزملاء في العمل. وتربط إجراءات ولاء العملاء وأهداف التطوير الفردي تمارين الدورة بمراجعات القرارات التجارية وتعديلها لاحقا وفق ملاحظات العملاء ونتائج متابعة الحسابات.