

دورة عمليات المواءمة التجارية وبناء الشراكات

3 – 7 يناير 2027

بالي

AGILE LEADERS
Training Center

AGILE LEADERS
Training Center

دورة عمليات المواءمة التجارية وبناء الشراكات

المرجع: 230939_1742 **التاريخ:** 3 – 7 يناير 2027 **المكان:** بالي **الرسوم:** Euro 5700

نظرة عامة

دورة عمليات المواءمة التجارية وبناء الشراكات هي دورة متوسطة مدتها أسبوع لوظائف تطوير الأعمال والشراكات والفعاليات والمنصات والمنظومات، ويعود المشاركون منها بدليل تشغيل عمليات المواءمة التجارية. تحول الدورة احتياجات المشاركين وعروضهم إلى تعارفات مؤهلة عبر تصميم ملفات الشركاء ومعايير ظاهرة والتحقق البشري والاجتماعات الميسرة وضوابط المتابعة. وتربط القرارات بجودة البيانات وقياس النتائج وحوكمة منظومة الشراكات. تقدم أجايل للتدريب تنمية القدرة العملية على المواءمة التجارية.

الفئة المستهدفة

- وظائف تطوير الأعمال المسؤولة عن استكشاف فرص التعاون وتأهيلها
- وظائف الشراكات المسؤولة عن تحديد الجهات المتكاملة وصياغة القيمة المتبادلة
- وظائف الفعاليات المسؤولة عن ملفات المشاركين وجداول الاجتماعات والتعارفات الميسرة
- وظائف المنصات المسؤولة عن قواعد المطابقة وبيانات المشاركين ومسارات الفرص
- وظائف المنظومات المسؤولة عن مشاركة الشركاء والحوكمة وتقارير النتائج

تفترض الدورة ممارسة ربط الجهات أو الفرص أو الموارد في العمل، ولا تتناول التشبيك العام أو إدارة علاقات العملاء أو التفاوض البيعي أو صياغة الاتفاقات القانونية.

الإدارات والقطاعات المستهدفة

تدعم الدورة الإدارات والقطاعات التي تنشئ روابط منظمة بين المشترين أو الموردين أو المبتكرين أو المستثمرين أو المؤسسات أو شركاء الإنجاز.

- تطوير الأعمال والشراكات والاستراتيجية والابتكار المؤسسي
- الفعاليات والمعارض والمسرعات والجمعيات والشبكات المهنية
- المنصات التقنية والأسواق والخدمات المالية والخدمات المهنية
- التصنيع والرعاية الصحية والتعليم والطاقة والبنية التحتية
- الخدمات العامة والمنظمات غير الربحية ومؤسسات البحث والتنمية الاقتصادية

AGILE LEADERS
Training Center

أهداف التعلم

بنهاية هذه الدورة، سيتمكن المشاركون من:

- تحليل غرض المواءمة والمشاركين والعروض والاحتياجات والقيود
- بناء ملفات شركاء قابلة للمقارنة وتصنيفات للفرص
- تطبيق فحوص الأهلية والأخلاقيات والموافقة وتعارض المصالح
- استخدام معايير موزونة مع تحقق بشري موثق
- تيسير التعارفات واجتماعات الاستكشاف المنظمة
- تقييم جودة المطابقة والتحول والحوكمة وأولويات التحسين

جدول الدورة

اليوم 1: غرض المواءمة وملفات المشاركين

- ميثاق نتائج المواءمة ونطاقها
- خريطة أصحاب المصلحة في منظومة الشراكات
- لوحة عروض المشاركين واحتياجاتهم
- قائمة جودة تصميم ملفات الشركاء
- تصنيف الفرص ومفردات المطابقة

اليوم 2: التأهيل والبيانات وقرارات المطابقة

- بوابة فحص الأهلية والجاهزية
- قائمة الموافقة وتقليل البيانات
- فحص تعارض المصالح والاستقلالية
- مصفوفة المطابقة الموزونة ودليل التقييم
- سجل التحقق البشري ومسوغات القرار

AGILE LEADERS
Training Center

اليوم 3: التعارفات واجتماعات المطابقة

- نموذج موجز التعارف المنسق
- لوحة فرضية القيمة المتبادلة
- جدول اجتماع الاستكشاف المنظم
- منهج تيسير الاجتماعات وتوازن وقت الحديث
- ورقة توثيق الملاءمة والمخاوف والخطوة التالية

اليوم 4: المسار والقياس وحوكمة المنظومة

- مسار متابعة المطابقات وتعريف المراحل
- لوحة جودة المطابقة ومقاييس التحول
- حلقة ملاحظات عدم المطابقة والتعلم
- ميثاق حوكمة منظومة الشراكات
- خريطة مواءمة دورة حياة العلاقات وفق ISO 44001

اليوم 5: ممارسة عمليات المواءمة التجارية

- تمرين: تشخيص ملف مشارك غير مكتمل
- تمرين: تقييم مطابقة بين قطاعين والتحقق منها
- تمرين: تيسير اجتماع تعارف مؤهل
- تمرين: مراجعة جودة المطابقة وأدلة المسار
- المهمة الختامية: دليل تشغيل عمليات المواءمة التجارية

التمارين التطبيقية

تستخدم الدورة أنشطة مقترحة لربط قرارات المواءمة بضوابط تشغيل قابلة للتكرار.

- نشاط مقترح: تحويل حالات مشتر ومورد ومستثمر ومبتكر إلى ملفات عروض واحتياجات قابلة للمقارنة.
- نشاط مقترح: تطبيق مصفوفة موزونة وتسجيل الافتراضات واختبار نتيجة مرتفعة بأدلة بشرية.
- نشاط مقترح: تيسير تعارف وموازنة المشاركة وتوثيق القيمة المتبادلة والمخاوف والخطوات التالية.
- نشاط مقترح: تجميع دليل يربط التأهيل والمطابقة والاجتماعات والمتابعة والمقاييس والحوكمة.

AGILE LEADERS
Training Center

الأسئلة الشائعة

لمن تناسب دورة عمليات المواءمة التجارية، وما الذي تفترضه؟

تناسب الدورة وظائف تطوير الأعمال والشراكات والفعاليات والمنصات والمنظومات. وتفترض مسؤولية عن ربط الجهات أو الفرص، ولا تشترط خبرة في علم البيانات أو تطوير البرمجيات.

كيف تختلف عمليات المواءمة التجارية عن التدريب على التشبيك المهني؟

تستخدم عمليات المواءمة التجارية ملفات المشاركين وقواعد التأهيل ومعايير معلنة وتعارفات ميسرة وتتبع النتائج، بينما يركز التشبيك المهني على بناء العلاقات الشخصية وتوسيع جهات الاتصال بطريقة أقل تنظيما.

ما الذي يجعل تقييم المواءمة التجارية قابلا للدفاع؟

يصبح التقييم قابلا للدفاع عندما يستخدم معايير موزونة ذات صلة وأدلة موثوقة من الملفات وافتراضات مسجلة وفحوص التعارض والتحقق البشري، بدلا من اعتماد نتيجة آلية بوصفها قرارا نهائيا.

كيف تقاس نتائج عمليات المواءمة التجارية؟

تقاس النتائج بمزيج من مؤشرات العملية وأدلة جودة المطابقة واكتمال الاجتماعات والخطوات التالية المتفق عليها والتقدم في مسار المتابعة وملاحظات الشركاء والتعلم من المطابقات المرفوضة أو غير الناجحة.

الخاتمة

يعود المشاركون إلى العمل بدليل تشغيل عمليات المواءمة التجارية. يربط الدليل تأهيل الشركاء والاستخدام الأخلاقي للبيانات ومعايير المطابقة والتحقق البشري وتيسير الاجتماعات والمتابعة والقياس وحوكمة المنظومة. ويحول التعارفات الفردية إلى عمليات موثقة تستطيع الفرق تقييمها وحوكمتها وتحسينها.