

دورة تسعير تطوير الأعمال واستراتيجية إعداد العروض

21 – 25 يونيو 2027

سان دييغو

AGILE LEADERS
Training Center

AGILE LEADERS
Training Center

دورة تسعير تطوير الأعمال واستراتيجية إعداد العروض

المرجع: 238091_1845 **التاريخ:** 21 – 25 يونيو 2027 **المكان:** سان دييغو **الرسوم:** Euro 14000

نظرة عامة

دورة تسعير تطوير الأعمال واستراتيجية إعداد العروض هي دورة تطبيقية تمتد أسبوع للمسؤولين عن الفرص التجارية والتسعير والعروض، ويعود المشاركون بحزمة قرار التسعير والعرض. تربط الدورة تحليل قيمة العميل بالتسعير المبني على القيمة والنمذجة المالية للعروض وتحليل سيناريوهات الربحية وهيكلة العرض وسرد القيمة التنفيذي وحوكمة الاعتماد ولوحة الأداء. تجعل الحالات العملية الافتراضات والقرارات قابلة للتتبع. تقدم أجايل للتدريب دورة في تسعير تطوير الأعمال وإعداد العروض.

الفئة المستهدفة

- الفرق المسؤولة عن فرص تطوير الأعمال والنمو التجاري
- الوظائف المسؤولة عن العطاءات والعروض والملخصات التنفيذية
- فرق المالية التجارية المسؤولة عن الأسعار والهوامش وتحليل السيناريوهات
- فرق الحسابات المسؤولة عن قيمة العميل واستراتيجية الفرصة
- وظائف الحوكمة المسؤولة عن اعتماد العروض ومراجعة الأداء

تفترض الدورة أن المشاركين يساهمون في فرص تجارية أو عروض، ولا تشمل المحاسبة التمهيدية أو قوانين المشتريات الخاصة بدولة أو الكتابة العامة للأعمال.

الإدارات والقطاعات المستهدفة

تدعم الدورة الإدارات والقطاعات التي يؤثر فيها التسعير والعروض في اختيار الفرص والربحية وقرارات العملاء.

- تطوير الأعمال وعمليات المبيعات والحسابات الرئيسية
- إدارة العروض والعطاءات والفرص والعمليات التجارية
- المالية والتسعير والتخطيط والأداء
- التقنية والهندسة والخدمات المهنية
- الرعاية الصحية والتصنيع والخدمات اللوجستية

AGILE LEADERS
Training Center

أهداف التعلم

بنهاية هذه الدورة، سيتمكن المشاركون من:

- تحليل محركات قيمة العميل وسياق التسعير التنافسي.
- بناء نماذج مالية للعروض وسجلات افتراضات واضحة.
- تقييم سيناريوهات الهامش والتدفقات النقدية والحساسية والمخاطر.
- تطبيق أساليب هيكلة العرض وصياغة عرض القيمة.
- استخدام ضوابط الاعتماد ومؤشرات الأداء.
- بناء حزمة قرار متكاملة للتسعير والعرض.

جدول الدورة

اليوم 1: صياغة قيمة الفرصة

- خريطة محركات قيمة العميل ومعايير القرار
- لوحة استراتيجية الفرصة ومحاور الفوز
- شبكة مقارنة عروض المنافسين وتموضعهم
- أداة بناء عرض القيمة ونقاط الإثبات
- سجل أهداف التسعير والقيود التجارية

اليوم 2: بناء نموذج التسعير

- سجل محركات التكلفة وافتراضات التسعير
- نموذج الإيرادات والتكاليف والهوامش من أسفل إلى أعلى
- مصفوفة قرار التسعير بالقيمة والتكلفة والمنافسة
- تحليل نطاق السعر التنافسي وحدوده
- مسار اعتماد التسعير وضبط الاستثناءات

AGILE LEADERS
Training Center

اليوم 3: اختبار اقتصاديات العرض

- ورقة سيناريوهات الربحية والتدفقات النقدية ونقطة التعادل
- جدول تحليل الحساسية وقيم التحول
- سجل علاوة المخاطر وتسعير الاحتياطيات
- خريطة أثر آلية الدفع والشروط التجارية
- مراجعة اقتصاديات العرض وبوابة القرار

اليوم 4: هيكلة العرض

- مصفوفة الامتثال لمتطلبات العميل ومعايير التقييم
- خطة هيكلة العرض ومسؤوليات المحتوى
- إطار الملخص التنفيذي وسرد القيمة
- قائمة فحص المواءمة الفنية والتجارية والمالية
- لوحة أداء التسعير والعروض

اليوم 5: تطبيق التسعير والعروض

- تمرين مقترح: تشخيص قيمة العميل ومحاور الفوز
- تمرين مقترح: بناء نموذج تسعير للعرض واختباره تحت الضغط
- تمرين مقترح: صياغة سرد تنفيذي للقيمة
- تمرين مقترح: مراجعة ضوابط الاعتماد وإشارات لوحة الأداء
- المهمة الختامية: عرض حزمة قرار التسعير والعرض

التمارين التطبيقية

تستخدم الدورة أنشطة مقترحة لربط أدلة الفرصة بالافتراضات المالية وقرارات التسعير ومحتوى العرض والحوكمة.

- نشاط مقترح: مقارنة عرض خدمات تقنية وعطاء تصنيع من خلال قيمة العميل وأدلة المنافسة.
- نشاط مقترح: اختبار أثر سيناريوهات التكلفة والطلب والدفع في الهامش والتدفقات النقدية.
- نشاط مقترح: مواءمة ملخص تنفيذي مع معايير التقييم ونقاط الإثبات ومنطق التسعير.
- نشاط مقترح: تحويل أدلة الفوز والخسارة إلى إجراءات في لوحة الأداء وتعديلات في النموذج.

AGILE LEADERS
Training Center

الأسئلة الشائعة

لمن يناسب تدريب تسعير تطوير الأعمال واستراتيجية العروض وماذا يفترض؟

يناسب تدريب تسعير تطوير الأعمال واستراتيجية العروض المسؤولين عن الفرص أو الأسعار أو العطاءات أو العروض أو النماذج التجارية أو الاعتمادات. ويفترض خبرة في القرارات التجارية، ولا يقدم مشورة قانونية أو محاسبية متخصصة.

كيف يختلف تدريب استراتيجية العروض عن الكتابة العامة للأعمال؟

يربط تدريب استراتيجية العروض متطلبات العميل بمحاور الفوز وعروض القيمة ونقاط الإثبات ومنطق السعر ومعايير التقييم وأدلة الاعتماد، بينما تركز الكتابة العامة للأعمال على الوضوح والبنية والنبرة وسهولة القراءة عبر أنواع أوسع من الوثائق.

كيف يدعم التسعير المبني على القيمة عرض الأعمال؟

يربط التسعير المبني على القيمة السعر المقترح بنتائج العميل ومعايير القرار والبدائل والأدلة. وهو يكمل تحليل التكلفة والمنافسة ولا يلغي اختبار الهامش والمخاطر والقدرة على الدفع.

ما الذي يجب أن يظهره النموذج المالي للعرض؟

يظهر النموذج المالي للعرض الإيرادات ومحركات التكلفة والهوامش والتدفقات النقدية وافتراضات الدفع والحساسية والمخاطر والاحتياطيات وحدود الاعتماد حتى يتتبع المراجعون أثر الخيارات التجارية في العرض.

كيف تتم متابعة أداء التسعير والعروض؟

تتم متابعة أداء التسعير والعروض بمؤشرات محكومة تشمل حركة الفرص وجودة التقديم واستثناءات الاعتماد وأسباب الفوز والخسارة والهامش المحقق ودقة التوقعات والدروس المحولة إلى تعديلات في النماذج أو المحتوى.

الخاتمة

يعود المشاركون بحزمة قرار التسعير والعرض. تربط الحزمة قيمة العميل ومحاور الفوز وافتراضات التسعير والسيناريوهات المالية وهيكل العرض والسرد التنفيذي وضوابط الاعتماد ومقاييس لوحة الأداء. تحول الحزمة مهام التسعير والكتابة المنفصلة إلى مسار تجاري قابل للتتبع والمراجعة قبل التقديم والتحسين بعد القرار.