

دورة أعمال موزع القيمة المضافة وإدارة شركاء القنوات

18 – 22 أكتوبر 2027

نيويورك

AGILE LEADERS
Training Center

دورة أعمال موزع القيمة المضافة وإدارة شركاء القنوات

المرجع: 238597_1852 **التاريخ:** 18 – 22 أكتوبر 2027 **المكان:** نيويورك **الرسوم:** Euro 12000

نظرة عامة

دورة أعمال موزع القيمة المضافة وإدارة شركاء القنوات برنامج مهني يمتد أسبوع لأصحاب شركات إعادة البيع ومديري القنوات وفرق تحالفات الموردين وقادة مبيعات الحلول ورواد الأعمال. يدرس المشاركون كيف يجمع موزع القيمة المضافة بين منتجات المورد وتصميم الحل والتكامل والتنفيذ والتدريب والدعم لتقديم حل مكتمل للعميل. تربط الدورة نموذج أعمال الموزع وإدارة شركاء القنوات وعلاقات الموردين وتغليف الحلول وتسجيل الفرص وعمليات الخدمة وربحية الموزع. ويغادر كل مشارك بخطة أعمال ولوحة تشغيل عملية. تطور أجايل للتدريب قدرات منضبطة لإدارة أعمال الموزعين والقنوات.

الفئة المستهدفة

- أصحاب وقادة شركات موزعي القيمة المضافة
- مديرو القنوات والتحالفات وشراكات الموردين
- قادة مبيعات الحلول وتطوير الأعمال
- مديرو ما قبل البيع والتنفيذ ودعم العملاء
- رواد الأعمال الذين يدرسون نموذج إعادة بيع التقنية

يفضل أن يمتلك المشاركون معرفة أساسية بالأعمال أو المبيعات أو عمليات الخدمة. ولا تقدم الدورة استشارات قانونية أو ضريبية أو استثمارية ولا تعد بالحصول على اعتماد مورد أو تحقيق ربح.

الإدارات والقطاعات المستهدفة

تدعم الدورة فرق مبيعات القنوات وتحالفات الموردين واستشارات الحلول والعمليات التجارية وتقديم الخدمات والمالية ونجاح العملاء وقيادة الأعمال. وتناسب البرمجيات والأجهزة والخدمات السحابية والشبكات والأمن السيبراني والتقنيات الصناعية والاتصالات.

AGILE LEADERS
Training Center

الأهداف التعليمية

- تعريف نموذج موزع القيمة المضافة وتمييزه عن التوزيع والإحالة والخدمات المدارة
- تقييم شراكات الموردين وشروط البرامج ومتطلبات القدرات
- تصميم حزم حلول وعرض قيمة واضح للعميل
- بناء مسار فرص القنوات باستخدام التأهيل وتسجيل الفرص
- تنسيق ما قبل البيع والتنفيذ والتدريب ودعم ما بعد البيع
- إدارة الهوامش ورأس المال العامل وتعارض القنوات والمخاطر التشغيلية
- إعداد خطة أعمال قابلة للتوسع ولوحة أداء

منهجية الدورة

تستخدم الدورة خرائط نماذج الأعمال وتقييم الموردين وتمارين الهوامش وسيناريوهات الفرص وورش تصميم الخدمة وحالات تعارض القنوات والتخطيط التنفيذي. وتتجمع المخرجات اليومية في خطة أعمال تغطي عرض القيمة والشركاء ومسار الفرص والتسليم والضوابط والاقتصاديات والنمو.

اليوم 1: نموذج أعمال موزع القيمة المضافة والموقع السوقي

- دور موزع القيمة المضافة في منظومة الشركاء
- الفروق بين الموزعين وموزعي القيمة والمكاملين ومقدمي الخدمات وشركاء الإحالة
- إيرادات هامش المنتج والتنفيذ والتدريب والدعم
- شرائح العملاء ومشكلاتهم وملاءمة الحل للسوق
- بناء لوحة أولية لنموذج أعمال الموزع

اليوم 2: اختيار الموردين وحوكمة الشراكة

- تقييم ملاءمة المورد وجاهزية المنتج والفرصة السوقية
- فهم مستويات برامج الشركاء والتمكين ومتطلبات القدرات
- مراجعة الشروط التجارية والحوافز وتوقعات الدعم
- تخطيط الشهادات والجاهزية التقنية والمساءلة المشتركة
- إنشاء بطاقة تقييم للمورد وإيقاع لحوكمة الشراكة

AGILE LEADERS
Training Center

اليوم 3: دخول السوق وبيع الحلول وضبط المسار

- تغليف منتجات المورد مع خدمات مهنية مميزة
- تطوير عروض قطاعية ومسارات للوصول إلى السوق
- تأهيل فرص الحلول وتحديد أصحاب المصلحة في الشراء
- استخدام تسجيل الفرص والبيع المشترك وضوابط مراحل المسار
- إدارة تعارض القنوات وحدود البيع المباشر وعبر الشركاء

اليوم 4: التسليم والدعم والاقتصاديات التجارية

- تصميم الانتقال من ما قبل البيع إلى التنفيذ والدعم
- تحديد نطاق الخدمات والمسؤوليات والقبول وضبط التغيير
- حماية بيانات العملاء وتنسيق مسؤوليات الأمن السيبراني
- نمذجة هوامش المنتجات واستغلال الخدمات ورأس المال العامل
- متابعة جودة التسليم والتجديد ونتائج العملاء

اليوم 5: التوسع والمخاطر والنمو المستدام

- ترتيب أولويات الموردين والقطاعات وتوسيع محفظة الخدمات
- بناء أدوار الفريق وقدرة الشركاء والعمليات التشغيلية
- إدارة مخاطر التركيز والائتمان والمخزون والقدرات
- اختيار مؤشرات المسار والهامش والتسليم والتجديد والاحتفاظ
- إكمال خطة الأعمال وخارطة تنفيذ لتسعين يوما

المخرجات العملية

- لوحة نموذج أعمال موزع القيمة المضافة
- بطاقة تقييم واختيار المورد
- حزمة الحل وعرض القيمة
- سير تسجيل الفرص ومسار المبيعات
- خريطة مسؤوليات تقديم الخدمة
- لوحة اقتصاديات وأداء الموزع

AGILE LEADERS
Training Center

الأسئلة الشائعة

هل ترتبط الدورة بمورد تقني محدد؟

لا، فالأطر محايدة ويمكن تكييفها مع برامج شركاء مختلفة.

هل تغطي الدورة الإعداد التقني للمنتجات؟

لا، بل تغطي ضوابط الأعمال والتشغيل المحيطة بتصميم الحل وتسليمه ودعمه.

هل هي دورة مبيعات عامة؟

لا، فهي تركز على اقتصاديات الموزع وحوكمة الموردين وتسجيل الفرص وتكامل الخدمة وتعارض القنوات.

هل يبني المشاركون نموذجا ماليا؟

ينشئ المشاركون رؤية عملية للهوامش والخدمات والاستغلال ورأس المال العامل دون تقديم استشارة استثمارية.

ما المخرج الرئيسي للعمل؟

يكمل كل مشارك خطة أعمال وخارطة تنفيذ لتسعين يوما.