

دورة متقدمة في مبيعات وتسويق الشركات بقطاع النفط والغاز

22 – 26 فبراير 2027

بورتو

AGILE LEADERS
Training Center

دورة متقدمة في مبيعات وتسويق الشركات بقطاع النفط والغاز

المرجع: 1940_244018 **التاريخ:** 22 – 26 فبراير 2027 **المكان:** بورتو **الرسوم:** Euro 6500

نظرة عامة

دورة متقدمة في مبيعات وتسويق الشركات بقطاع النفط والغاز هي دورة لمدة أسبوع للمهنيين التجاريين، ويغادر المشاركون ومعهم ملف نمو حسابات الشركات وحملاتها في النفط والغاز. تربط الدورة تجزئة حسابات النفط والغاز ومراكز الشراء الفنية والاكتشاف الاستشاري وتموضع الحلول والتسويق القائم على الحسابات وحوكمة مسار المبيعات طويل الدورة. وتعالج تشتت القرارات عبر أدلة أصحاب المصلحة وتأهيل الفرص وتنسيق الحملات والاستعداد للتفاوض. تقدم أجايل للتدريب مبيعات وتسويق الشركات في النفط والغاز.

الفئة المستهدفة

- جهات تطوير الأعمال المسؤولة عن دخول الأسواق وصياغة الفرص ومسارات الشركاء
- جهات المبيعات والحسابات الرئيسية المسؤولة عن نمو الحساب وتأهيل الفرص وقرارات مسار المبيعات
- جهات التسويق المسؤولة عن حملات الحسابات وقيادة الفكر وأدلة الطلب
- الجهات الفنية التجارية المسؤولة عن الاكتشاف وصياغة الحلول ومصداقية ادعاءات القيمة
- جهات العروض وخطوط الخدمات المسؤولة عن واجهات المناقصات ومواءمة العرض والتسليم التجاري
- جهات المنتجات والشؤون التجارية المسؤولة عن تموضع المحافظ والمخاطر والمقاييس والاستعداد للتفاوض

تفترض الدورة أن المشاركين يديرون عملاء مؤسسيين أو عروضا فنية أو فرصا طويلة الدورة، وتستبعد مبادئ البيع الأولية وتجارة السلع وكتابة العروض التفصيلية والعمليات الفنية.

الإدارات والقطاعات المستهدفة

تخدم الدورة الإدارات والقطاعات التي تبيع منتجات وخدمات وحلولا فنية عبر عمليات شراء مؤسسية معقدة.

- عمليات الاستكشاف والإنتاج والنقل والمعالجة والتكرير والبتروكيماويات
- خدمات الطاقة والهندسة والصيانة والفحص والتقنية الصناعية
- تطوير الأعمال والمبيعات والحسابات الرئيسية والإدارة التجارية
- التسويق والاتصالات واستخبارات السوق والتفاعل الرقمي
- المبيعات الفنية وإدارة المنتجات والعروض وإدارة خطوط الخدمات

AGILE LEADERS
Training Center

أهداف التعلم

بنهاية هذه الدورة، سيتمكن المشاركون من:

- تحليل قطاعات سلسلة القيمة ومراكز الشراء المؤسسية
- بناء عروض قيمة وخطط اكتشاف تستند إلى أدلة الحساب
- تطبيق أساليب التأهيل على الفرص الفنية طويلة الدورة
- استخدام التسويق القائم على الحسابات وضوابط التسليم بين المبيعات والتسويق
- تقييم مخاطر مسار المبيعات وانضباط الادعاءات ومقاييس الأداء
- بناء سجلات نمو الحساب والحملة والاستعداد للتفاوض

جدول الدورة

اليوم 1: تجزئة الأسواق والحسابات

- خريطة قطاعات سلسلة قيمة النفط والغاز
- مصفوفة تصنيف حسابات المشغلين والمقاولين والمشروعات
- ملف الحساب المثالي ومعايير الاختيار
- خريطة أدوار مركز الشراء الفني
- شبكة ترتيب إمكانات الحساب وإتاحة الوصول

اليوم 2: اكتشاف الاحتياجات وتموضع القيمة

- فرضية مشكلة العميل وأثرها التشغيلي
- هيكل أسئلة الاكتشاف الاستشاري
- سجل أدلة أصحاب المصلحة الفنيين
- لوحة عرض القيمة للحلول الصناعية
- قائمة مراجعة انضباط الادعاءات والإثبات

AGILE LEADERS
Training Center

اليوم 3: تأهيل الفرص وحوكمة المسار

- بطاقة تقييم تأهيل الفرصة
- معايير الخروج من مراحل الدورة الطويلة
- خريطة تأثير أصحاب المصلحة وعلاقاتهم
- سجل المخاطر والافتراضات التجارية
- لوحة أدلة مراجعة مسار المبيعات والتوقعات

اليوم 4: تنسيق الحسابات والحملات

- هيكل خطة نمو الحساب الرئيسي
- موجز حملة التسويق القائم على الحسابات
- مصفوفة محتوى قيادة الفكر الرقمية
- بروتوكول تسليم العملاء المحتملين والرؤى بين المبيعات والتسويق
- خريطة واجهة استراتيجية المناقصة والعرض

اليوم 5: ممارسة قرارات نمو الحساب

- تمرين مقترح: ترتيب محفظة حسابات النفط والغاز
- تمرين مقترح: إجراء اكتشاف فني وبناء حالة قيمة
- تمرين مقترح: اختبار تأهيل الفرصة ومخاطر مسار المبيعات
- تمرين مقترح: إعداد موقف تفاوض وسجل تنازلات
- تمرين ختامي: إكمال ملف نمو حسابات الشركات وحملاتها في النفط والغاز

التمارين التطبيقية

تستخدم الدورة أنشطة مقترحة لتحويل أدلة السوق والحساب وأصحاب المصلحة والفرص إلى قرارات تجارية منسقة.

- نشاط مقترح: تجزئة حسابات خدمات الاستكشاف والإنتاج وتقنيات البتروكيماويات ثم ترتيب الوصول وإمكانات النمو.
- نشاط مقترح: رسم مركز شراء فني وإعداد أسئلة الاكتشاف وادعاءات القيمة وأدلة الإثبات.
- نشاط مقترح: تأهيل فرصة طويلة الدورة وتحديد المخاطر التجارية واختبار أدلة الخروج من المرحلة.
- نشاط مقترح: مواءمة حملة الحساب وواجهة العرض ومقاييس الأداء والاستعداد للتفاوض.

AGILE LEADERS
Training Center

الأسئلة الشائعة

لمن تناسب مبيعات وتسويق الشركات المتقدمة في النفط والغاز، وماذا تفترض؟

تناسب مبيعات وتسويق الشركات المتقدمة الجهات التجارية التي تدير عروضا فنية وحسابات مؤسسية وفرصا طويلة الدورة. وتفترض خبرة عملية مع العملاء أو الأسواق أو المنتجات أو الخدمات أو العروض أو مراجعات مسار المبيعات.

كيف تختلف دورة مبيعات الشركات في النفط والغاز عن دورة عامة في تطوير الأعمال؟

تطبق دورة مبيعات الشركات في النفط والغاز تجزئة الحسابات وتحليل مراكز الشراء والاكتشاف الفني وأدلة الادعاءات وتأهيل الدورة الطويلة وتنسيق الحملات على حسابات قطاع الطاقة. أما الدورة العامة فتعالج الأسواق والعلاقات والفرص دون هذا السياق الفني التجاري.

كيف توجه تجزئة حسابات النفط والغاز الأولويات التجارية؟

تجمع تجزئة حسابات النفط والغاز بين موقع سلسلة القيمة ونموذج التشغيل وسياق المشروع وهيكل الشراء وملاءمة الحل وإتاحة الوصول والإمكانات والمخاطر. وتوجه النتائج جهد الحساب واستثمار الحملة وتغطية أصحاب المصلحة واختيار الفرص.

ما فائدة التسويق القائم على الحسابات في أسواق شركات النفط والغاز؟

يفيد التسويق القائم على الحسابات عندما تتشارك المبيعات والتسويق حسابات مسماة وافتراضات أصحاب المصلحة والأدلة ذات الصلة والمحتوى المنسق وإشارات التفاعل وقواعد التسليم. ويركز النشاط على مجموعات الشراء المؤسسية بدلا من الطلب العام غير المؤهل.

الخاتمة

يأخذ المشاركون معهم ملف نمو حسابات الشركات وحملاتها في النفط والغاز يربط أولويات الحساب ومراكز الشراء وأدلة الاكتشاف وعروض القيمة والتأهيل والحملات ومخاطر المسار والاستعداد للتفاوض. يحول الملف النشاط التجاري المتفرق إلى قرارات حساب قابلة للتتبع. ويدعم تنسيق المبيعات والتسويق وانضباط المراجعة وملكية الإجراء التالي.