Global Horizon
TRAINING CENTER

دورة:

إعداد مدير تطوير الأعمال

14 - 18 سبتمبر 2026
تبليسي

إعداد مدير تطوير الأعمال

رمز الدورة: MA13242 **تاريخ الإنعقاد:** 14 - 18 سبتمبر 2026 **دولة الإنعقاد:** تبليسي - **رسوم الإشتراك:** 5750 Euro

المقدمة:

في بيئة الأعمال التنافسية والديناميكية اليوم، أصبح دور مدير تطوير الأعمال من أكثر الأدوار أهمية في تعزيز النمو المؤسسي، واستكشاف الفرص الجديدة، وتوسيع الحصة السوقية. يتطلب هذا الدور مزيجًا من المهارات الاستراتيجية والتجارية، بالإضافة إلى القدرة على بناء الشراكات وتحديد الأسواق المستهدفة وتحقيق الأهداف.

صُمّم هذا البرنامج التدريبي لتأهيل المشاركين لتولي دور مدير تطوير الأعمال بكفاءة، من خلال تزويدهم بالمعرفة والأدوات والخطط التي تساعدهم في رسم خارطة التوسع والنمو.

الأهداف:

بنهاية البرنامج، سيكون المشاركون قادرين على:

- فهم دور مدير تطوير الأعمال ومسؤولياته في البيئة المؤسسية.
- تحليل الأسواق والفرص الاستثمارية.
- تطوير استراتيجيات ناجحة للتوسع والنمو.
- تحسين مهارات التفاوض وبناء الشراكات التجارية.
- إعداد خطط تطوير الأعمال وربطها بالأهداف الاستراتيجية للمؤسسة.
- تقييم الأداء وقياس العائد من أنشطة تطوير الأعمال.

الفئة المستهدفة:

- المرشحون لتولي منصب مدير تطوير الأعمال.
- مسؤولو تطوير الأعمال الحاليون.
- مدراء المبيعات والتسويق الراغبون في التوسع المهني.
- رواد الأعمال وأصحاب المشاريع.
- المدراء التنفيذيون المهتمون بالتوسع والنمو المؤسسي.

المحاور:

اليوم الأول: مدخل إلى تطوير الأعمال

- تعريف تطوير الأعمال ودوره في نمو المؤسسة.

- الفرق بين تطوير الأعمال والمبيعات والتسويق.
- الهيكل التنظيمي لقسم تطوير الأعمال.
- المهارات الأساسية المطلوبة لمدير تطوير الأعمال.

اليوم الثاني: تحليل السوق والفرص التجارية

- أدوات التحليل السوقي SWOT - PESTEL - Porter's 5 Forces.
- دراسة المنافسين وتحديد ميزة التنافس.
- البحث عن فرص النمو والتوسع.
- تقنيات جمع وتحليل بيانات السوق.

اليوم الثالث: إعداد الاستراتيجيات وخطط النمو

- أنواع استراتيجيات النمو التوسع، التنويع، الاختراق السوقي.
- كيفية إعداد خطة تطوير الأعمال.
- تحديد الأهداف القابلة للقياس SMART.
- مؤشرات الأداء الرئيسية لتطوير الأعمال.

اليوم الرابع: التفاوض وبناء الشراكات الاستراتيجية

- مبادئ ومهارات التفاوض الفعّال.
- بناء وتقييم الشراكات طويلة المدى.
- تطوير العروض التجارية الجاذبة.
- إدارة العلاقات مع العملاء والشركاء.

اليوم الخامس: قيادة تطوير الأعمال وقياس النجاح

- دور القيادة في تنفيذ خطة تطوير الأعمال.
- إدارة فرق تطوير الأعمال وتحفيزهم.
- تقارير الأداء وتحليل نتائج التنفيذ.
- دراسات حالة ومناقشة خطط حقيقية.