Global Horizon
TRAINING CENTER

دورة:

الإدارة المتكاملة للأداء التجاري

15 - 19 أغسطس 2027

القاهرة (مصر)

الإدارة المتكاملة للأداء التجاري

رمز الدورة: SM13471 تاريخ الإنعقاد: 15 - 19 أغسطس 2027 دولة الإنعقاد: القاهرة (مصر) - رسوم الإشتراك: Euro

مقدمة البرنامج

- في بيئة الأعمال الحديثة، لم يعد نجاح المؤسسات يعتمد فقط على تحقيق المبيعات، بل أصبح مرتبطًا بقدرة القيادات التجارية على إدارة الأداء التجاري بشكل متكامل يجمع بين الاستراتيجية، والتحليل المالي، وإدارة الإيرادات، واتخاذ القرارات المبنية على البيانات.
- أصبح دور مدير المبيعات أو المدير التجاري اليوم دورًا استراتيجيًا يتطلب فهمًا عميقًا لمؤشرات الأداء، والربحية، وتحليل الأسواق، وإدارة الميزانيات، والتنبؤ بالإيرادات، بالإضافة إلى القدرة على قيادة فرق العمل التجارية وتحويل البيانات إلى قرارات فعّالة تدعم النمو المستدام وتحقيق الميزة التنافسية.
- صُمم هذا البرنامج الاحترافي المتقدم من قبل Global Horizon Training Center لتزويد القيادات التجارية ومدراء المبيعات بالمعارف والمهارات التنفيذية الحديثة في مجالات إدارة الأداء التجاري، وتحليل البيانات، والقيادة البيعية الاستراتيجية، وإعداد التقارير التنفيذية ولوحات مؤشرات الأداء، بما يضمن رفع كفاءة الأداء وتحقيق النتائج المؤسسية المستهدفة.
- يركز البرنامج على الدمج العملي بين:
- إدارة المبيعات الاستراتيجية
- التحليل المالي التجاري
- إدارة الإيرادات والربحية
- مؤشرات الأداء التنفيذية
- Business Analytics
- اتخاذ القرار المبني على البيانات
- بما يواكب أفضل الممارسات العالمية في إدارة الأداء التجاري المؤسسي.

أهداف البرنامج

- بنهاية البرنامج سيكون المشاركون قادرين على:
- تطوير استراتيجيات متقدمة لإدارة الأداء التجاري وتحقيق النمو المستدام.
- ربط الأداء البيعي بالأهداف المالية والاستراتيجية للمؤسسة.
- تحليل مؤشرات الربحية والتكاليف والإيرادات لدعم اتخاذ القرار.
- قراءة وتفسير القوائم المالية من منظور تجاري وبيعي.
- تصميم وإدارة مؤشرات الأداء الرئيسية KPI‘s ولوحات المعلومات التنفيذية Dashboards.
- استخدام أدوات التحليل التجاري وBusiness Analytics لتحسين الأداء.
- تحليل الأسواق والعملاء والمنافسين لاتخاذ قرارات أكثر فعالية.
- تطبيق أساليب التنبؤ بالمبيعات والإيرادات وإدارة الميزانيات التجارية.
- تعزيز التكامل بين أقسام المبيعات والتسويق والمالية.
- بناء تقارير تنفيذية احترافية تدعم الإدارة العليا في اتخاذ القرار.

الفئة المستهدفة

- مدراء المبيعات التنفيذيون.
- مدراء التطوير التجاري وتطوير الأعمال.
- المدراء التجاريون Managers Commercial.
- مدراء الإيرادات والربحية.
- مدراء الحسابات الاستراتيجية.
- مدراء التسويق والمبيعات.
- رؤساء الأقسام التجارية.
- القيادات التنفيذية المرتبطة بالأداء التجاري.
- أصحاب الأعمال والمدراء العامون.

المحاور التدريبية

اليوم الأول: الإدارة الاستراتيجية للأداء التجاري والمبيعات

- التحول الحديث في إدارة الأداء التجاري.
- دور القيادة التجارية في تحقيق النمو المؤسسي.
- بناء الاستراتيجية التجارية وربطها بالأهداف المؤسسية.
- إدارة دورة الإيرادات Management Cycle Revenue.
- تحليل الأسواق والعملاء والمنافسين.
- تحديد الفرص التجارية وتحليل المخاطر.
- تطوير القيمة التنافسية والميزة السوقية.
- التكامل بين المبيعات والتسويق والعمليات والمالية.
- Strategic Sales Planning & Commercial Alignment.

اليوم الثاني: التحليل المالي لمدراء المبيعات والقيادات التجارية

- المفاهيم المالية الأساسية للقيادات التجارية.
- قراءة وتحليل القوائم المالية.
- فهم قائمة الأرباح والخسائر L&P.
- تحليل الربحية وهامش الربح.
- إدارة التكاليف التجارية وتحسين العائد.
- تحليل الإيرادات والتدفقات النقدية.
- Cost-to-Sales Analysis.
- إعداد ومتابعة الميزانيات التجارية.
- Revenue Forecasting & Financial Planning.
- مؤشرات الأداء المالية المرتبطة بالمبيعات.

اليوم الثالث: إدارة مؤشرات الأداء والتقارير التنفيذية

- تصميم مؤشرات الأداء التجارية KPI‘s.
- تحديد المقاييس الفعّالة لقياس الأداء التجاري.
- بناء لوحات المعلومات التنفيذية Dashboards.
- إعداد التقارير التنفيذية للإدارة العليا.
- تحليل أداء فرق المبيعات والإيرادات.
- قياس كفاءة العمليات التجارية.
- Balanced Scorecard for Commercial Performance.
- تحليل CAC Cost Acquisition Customer.
- Customer Lifetime Value CLV.
- إعداد تقارير الأداء واتخاذ الإجراءات التصحيحية.

اليوم الرابع: Analytics Business واتخاذ القرار المبني على البيانات

- مقدمة في التحليل التجاري Analytics Business.
- أنواع البيانات التجارية وآليات تحليلها.
- Data-Driven Decision Making.
- تحليل اتجاهات المبيعات وسلوك العملاء.
- Sales Forecasting Models.
- تحليل الفرص التجارية باستخدام البيانات.
- استخدام التحليل التنبئي لتحسين الأداء.
- تحليل الأداء حسب القطاعات والأسواق والعملاء.
- Executive Reporting & Commercial Insights.
- استخدام أدوات التحليل الحديثة لدعم القرارات الاستراتيجية.

اليوم الخامس: القيادة التجارية المتقدمة وتحقيق التميز المؤسسي

- القيادة الحديثة للفرق التجارية عالية الأداء.
- إدارة التغيير والتحول التجاري.
- بناء ثقافة الأداء والنتائج.
- تطوير خطط التحسين المستمر للأداء التجاري.
- استراتيجيات رفع الإيرادات وتعظيم الربحية.
- إدارة العلاقات الاستراتيجية مع العملاء الرئيسيين.
- التفاوض التنفيذي وإدارة الصفقات الكبرى.
- معالجة التحديات التجارية واتخاذ القرارات تحت الضغط.
- بناء خطة تنفيذية متكاملة لتحسين الأداء التجاري.
- ورشة عمل ختامية: تصميم نموذج متكامل لإدارة الأداء التجاري المؤسسي.