



دورة:
الأخصائي المعتمد في تطوير الأعمال

1 - 5 أغسطس 2027
القاهرة (مصر)

الأخصائي المهتد في تطوير الأعمال

رمز الدورة: MA12477 تاريخ الإنعقاد: 1 - 5 أغسطس 2027 دولة الإنعقاد: القاهرة (مصر) - رسوم الإشتراك: Euro

المقدمة:

تهدف دورة الأخصائي المعتمد في تطوير الأعمال على أفضل الممارسات وأهم التقنيات والأدوات الضرورية لتحسين وتطوير عمل جديد، لما لذلك من دور أساسي في تحسين أداء الأرباح، المكاسب والمبيعات. سيتعرف المشاركون في هذه الدورة التدريبية على أهم الطرق وذلك لتحقيق أعلى قدر من الربحية والمكاسب للشركة/المؤسسة من خلال تعزيز العلاقات مع الأشخاص المحتملين وصانعي القرار الرئيسيين في السوق، كما سينمي أخصائيو تطوير الأعمال كل ما يحتاجون إليه لإنشاء وتنفيذ وتطوير حملات إعلانية ترويجية لتشجيع فرص الشركة في السوق وتصميم خيارات مبتكرة لزيادة الأرباح.

أهداف الدورة:

سيتمكن المشاركون في نهاية دورة الأخصائي المعتمد في تطوير الأعمال من:

- تحديد أفضل الممارسات والوظائف الرئيسية في تطوير الأعمال.
- إعادة تعريف العمليات التجارية وأهميتها وكيفية توافقها مع سوق العمل ومتطلباته و تغييرا.
- تصميم واستخدام النسب المالية ومؤشرات الأداء الرئيسية لقياس فعالية العمليات.
- تسويق المبيعات بشكل واضح ومميز لتهئية حدة المنافسة :
- القيمة المقترحة.
- العرض.
- استخدام القيادة وأساليب التفاوض والعروض الفعالة للاستفادة من أعمالهم وقيادة فريق حسابات العملاء بشكل ناجح.

الفئات المستهدفة

- المدراء والمسؤولين عن تطوير الاعمال.
- الأخصائيون الذين يشكّل لهم كل العملاء المحتملين تحدياً من شأنه أن يدعم أدائهم ووظائفهم.
- مدراء حسابات العملاء الذين يرغبون في تطوير أنفسهم بشكل احترافي من خلال استغلال الفرص التجارية والاستفادة منها في تحسين إدارتهم ومهاراتهم.
- مندوبو المبيعات ومشرفو المبيعات.
- كل من يجد في نفسه الحاجة لهذه الدورة ويرغب بتطوير مهاراته وخبراته.

المحاور التدريبية:

اليوم الاول: تطوير الأعمال "نظرة عامة وأفضل الممارسات":

- ما هو تعريف تطوير الأعمال و نطاقها؟
- تحليل حساب العملاء وكفاءتهم "لمحة عامة".
- فهم نموذج سلم البيع والشراء.
- إدارة حساب العملاء الجدد وتطوير الأعمال.
- تصنيف العميل "بناء الملف الشخصي المثالي للعميل".
- الحصول على ولاء العملاء و طريقة فهمهم.

اليوم الثاني: عملية تخطيط الأعمال:

- عملية تخطيط الأعمال "STAR"
- الغايات و الأهداف.
- التحليل الاستراتيجي.
- الأنشطة.
- التحقق من الواقع.
- إعداد خطة تنمية حساب العملاء.
- القيام باستبيانات حول العملاء لتحديد معايير الخدمة الهامة.
- بناء العلاقات مع العملاء "M.R.O.F".

اليوم الثالث: إعادة تعريف عملياتك للحصول على نتائج استثنائية:

- عملية البيع و مرجعتها.
- معرفة الوظيفة للمنتج / الخدمة / الشركة.
- نقاط البيع الفريدة / المميّزة.
- نموذج تحليل المبيعات المنافسة.
- إعادة هندسة عملية البيع التي يقوم بها فريقك لتجنب خلط مفاهيم العمل.
- القيمة المضافة و عملية البيع.
- إطار بسيط لتطوير الأعمال الجديدة.
- إنشاء ونشر أدوات مميزة.

- صديقك المفصل "الهاتف".
- إنشاء مدونة قواعد تركيز على العميل {نموذج DART}.
- تصميم وتنفيذ مؤشرات الأداء الرئيسية.
- إنشاء بطاقة الأداء المتوازن {تدقيق الأداء}.

اليوم الرابع: مهارات التفاوض الفعالة:

- تعريف التفاوض الأخصائي المعتمد في تطوير الأعمال.
- التفاوض الفعال لأخصائي تطوير الأعمال المعتمد.
- الفرق بين الإقناع والتفاوض.
- المراحل الخمس لعملية التفاوض.
- القواعد الهامة في عملية التفاوض.
- مراحل اتخاذ قرار الشراء.
- إنشاء الأهمية النسبية للميزات.
- التأثير على معايير اتخاذ القرار.
- تحليل نقاط الضعف.
- ورشة عمل "استكمال خطة التفاوض".

اليوم الخامس: كتابة العروض الفعالة:

- كتابة العروض النموذجية.
- نصائح حول التنسيق وأساليب كتابة العروض الفعالة.
- عملية إعداد العروض الناجحة.
- ورشة عمل "كتابة العرض الخاص بك" لأخصائي تطوير الأعمال المعتمد.

بناء وقيادة فريق تطوير الأعمال:

- مراحل تشكيل الفريق.
- بناء فريق عالي الأداء.
- تحديد أدوار الفريق.
- مزيج العوامل المحفزة للفريق.
- الإدارة مقابل القيادة.

- ممارسات القادة القدوة {الممارسات الصناعية}.