

أساسيات إدارة الأعمال: من العمليات إلى الرقابة الاستراتيجية

المدة: 5 يوم

اللغة: ar

كود الكورس: MG2-110

هدف الكورس

بمجرد الانتهاء من هذه الدورة، سيكون المشاركون قادرين على:

- تحديد دور مدير علاقات الأعمال المهني (BRM) بوضوح
- فهم العمليات والسمات اللازمة في BRM
- تعلم الصفات والتقنيات اللازمة لتصبح شريكا استراتيجيا
- المساهمة في تشكيل الاستراتيجية والاستجابة لطلبات الأعمال
- التعرف على تخصصات إدارة المحفظة

- تطبيقها لإنشاء، وتعظيم، والحفاظ على قيمة الأعمال
- التعرف على مصطلح إدارة انتقال الأعمال
- استخدام برامج التغيير والتحول لتقليل الخسائر وهجرة القيمة
- فهم كيف يوفر BRM خدمة عالمية للعملاء
- الثقة في إنشاء عروض قيم مقنعة
- توليد قيمة فعالة ودائمة باستخدام احتياجات العميل
- فهم عقلية العميل والتعامل معها
- التواصل بطريقة مقنعة وفعالة
- تعلم مهارات الاتصال المتقدمة
- التعرف على علم الإقناع
- بناء علاقات، والثقة وتجارب العملاء
- نظرًا لدوافعك واستخدامها لفهم عملائك بشكل داخلي.

الجمهور

هذه الدورة مخصصة لـ:

- محترفي تطوير الأعمال
- مديري علاقات الأعمال
- مديري الحسابات العالمية
- مديري الحسابات الرئيسية
- التنفيذيين التسويقيين
- محترفو المبيعات
- أي شخص يتطلع لتطوير مهاراته لتحسين فرص العمل

منهجية التدريب

تُجرى عملية التدريس في بيئات متنوعة، بما في ذلك التدريس الحضوري في الفصول الدراسية. يهدف ذلك إلى ضمان توسيع المشاركين لمعارفهم في الموضوع وزيادة مهاراتهم. يتم تقديم الدورة بطرق متنوعة بواسطة مدرس متخصص. ومراجعة المقالات والمواد ذات الصلة، وتمارين ،PowerPoint ستتضمن هذه الطرق عروض تقديمية باستخدام برنامج ومناقشات جماعية أو فردية. قد يُطلب بعض العمل المستقل، وستتطلب الدورة تقديم مقالات لإثبات الفهم واختبار في نهاية .الدورة. يُشجع على تدوين الملاحظات، ويمكنك استخدام الأجهزة الإلكترونية

سيكون دليل الدورة جزءًا من عملية التعلم ولكنه سيوفر لك مراجع للمستقبل. يُشجع على طرح الأسئلة، وإذا لزم الأمر، يمكنك قضاء وقت فردي مع مدرسك لمراجعة أي قضايا. يمكنك التواصل مع الزملاء في أدوار مماثلة خلال وقتك في الفصل الدراسي.

الملخص

بناء علاقات تجارية أمر حيوي بغض النظر عن الصناعة التي تعمل فيها. إنه يضمن ازدهار ونمو مستقبلي لكل شركة. الفرق بين الازدهار والفشل يكمن في فهم وبناء علاقات جيدة مع شركائك وموردك وعملائك.

لقد تم الفوز بعقود كبيرة على أساس سمعة طيبة وثقة. سواء كنت قد أقمت علاقات أو تقوم بتشكيل علاقات جديدة، فإن الطريقة التي تقوم بها بذلك تبني صورة تُستخدم لتحديد مدى قدرتك على العمل مع العميل أو المورد أو الشريك، لذا من الضروري أن تكون جيدًا.

ضمن هذا الدورة التدريبية، سيتعلم المشاركون ويستخدمون النهج المُثبت الذي ثبت جدواه في جلب علاقات ممتازة وقوية. يحتاج محترفو إدارة العلاقات التجارية إلى مجموعة من المهارات والمعرفة لضمان تقديم الشركة بشكل جيد وتأمين علاقات الثقة والازدهار.

محتوى الكورس والمخطط الزمني

القسم 1: ما هو مدير علاقات الأعمال؟

- مدير علاقات الأعمال: فهم الأهداف والغايات لتحقيق النجاح
- لماذا يعد دور مدير علاقات الأعمال بالغ الأهمية وكيف يستمر في النمو
- كيف تطور قوى المزود والأعمال دور مدير علاقات الأعمال
- كيف يتأثر مدير علاقات الأعمال بنضج الطلب من الأعمال والموردين
- ما الذي يدفع عملية نضج العلاقة؟
- تعلم الاستراتيجية والتكتيكات لمدير علاقات الأعمال
- مدير علاقات الأعمال: فهم الهيكل التنظيمي والتقارير

القسم 2: فهم الشراكات الاستراتيجية

- كيفية فهم التحول وتحقيق القيمة

- مفهوم تشكيل الطلب
- ما هي عملية إدارة العلاقات الاستراتيجية
- تطبيق عملية إدارة العلاقات الاستراتيجية لتعزيز وبناء العلاقات المهنية
- ما هي عملية اتخاذ القرار لدى العميل وكيف ترتبط بدورة الشراء؟
- كيف يمكننا تقسيم العملاء بشكل هادف لإنشاء عروض قيمة تتماشى معهم؟
- فهم وتنفيذ عقود العلاقات المتبادلة

القسم 3: لماذا يعد فهم الأعمال أمرًا حيويًا

- كيف يتناسب عملك مع البيئة على نطاق أوسع
- ما هو نموذج الأعمال، ولماذا هو مهم
- استخدام الاستراتيجية في الأعمال
- أهمية فهم العمليات والإجراءات في الأعمال
- نقل هذا الفهم إلى منظمة العميل
- فهم السياسة الداخلية وثقافة عملائك
- العمل مع موارد التسويق والمبيعات لتحسين تطوير الأعمال

القسم 4: إدارة التحول والمحفظة التجارية

- فهم إدارة المحفظة
- استخدام معرفتك لإنشاء قيمة دائمة
- كيف يرتبط دورة حياة المنتج بإدارة المحفظة؟
- العلاقة بين إدارة المحفظة وبرامج المشاريع
- كيفية تحسين قيمة الأعمال باستخدام هذا الفهم
- موازنة المحافظ ومخططات تصنيف المحافظ
- حوكمة إدارة المحفظة باستخدام الهياكل والعمليات
- ما هي إدارة التحول التجاري
- استخدام نموذج قدرة التحول التجاري
- ما هو قيادة التغيير
- أهمية توليد الإلحاح لدى أصحاب المصلحة
- تشبيه الجرف لإدارة التغيير

القسم 5: مهارات الاتصال، القيمة والإقناع

- كيفية إنشاء خدمة تركز على تقديم القيمة
- كيفية بناء علاقات عمل ناجحة وتواصل فعال
- التعريف والاختلافات بين المنتجات، الخدمات والعلامات التجارية
- كيف ترتبط هذه بالعلاقة التجارية
- كيفية التأثير والإقناع بعروض القيمة

- تعلم مهارات الإقناع والتأثير
- دورة متقدمة في مهارات الاتصال

تفاصيل الشهادة

عند إتمام هذه الدورة التدريبية بنجاح، سيحصل المشاركون على شهادة إتمام التدريب من Holistique Training. وبالنسبة للذين يحضرون ويكملون الدورة التدريبية عبر الإنترنت، سيتم تزويدهم بشهادة إلكترونية (e-Certificate) من Holistique Training.

شهادات Holistique Training معتمدة من المجلس البريطاني للتقييم المهني (BAC) وخدمة اعتماد التطوير المستمر (CPD)، كما أنها معتمدة وفق معايير ISO 9001 وISO 21001 وISO 29993.

لهذه الدورة من خلال شهاداتنا، وستظهر هذه النقاط على شهادة إتمام (CPD) يتم منح نقاط التطوير المهني المستمر واحدة عن كل ساعة CPD يتم منح نقطة، CPD ووفقًا لمعايير خدمة اعتماد Holistique Training. التدريب من لأي دورة واحدة نقدمها حاليًا CPD حضور في الدورة. ويمكن المطالبة بحد أقصى قدره 50 نقطة.

التصنيفات

القيادة والإدارة, إدارة المشاريع

مقالات ذات صلة



Essential Principles For Successful Business Management In 2025 14

Unlock the secrets of successful business management with the power of company principles. Explore 14 essential guiding principles that drive growth, foster innovation, and ensure long-term success. From customer-centricity to ethical conduct, harness these .principles to empower your organisation and thrive in today's competitive landscape

YouTube Video

https://www.youtube.com/embed/eaEuaO061AU?si=J-YtYhY5hflUAG8U