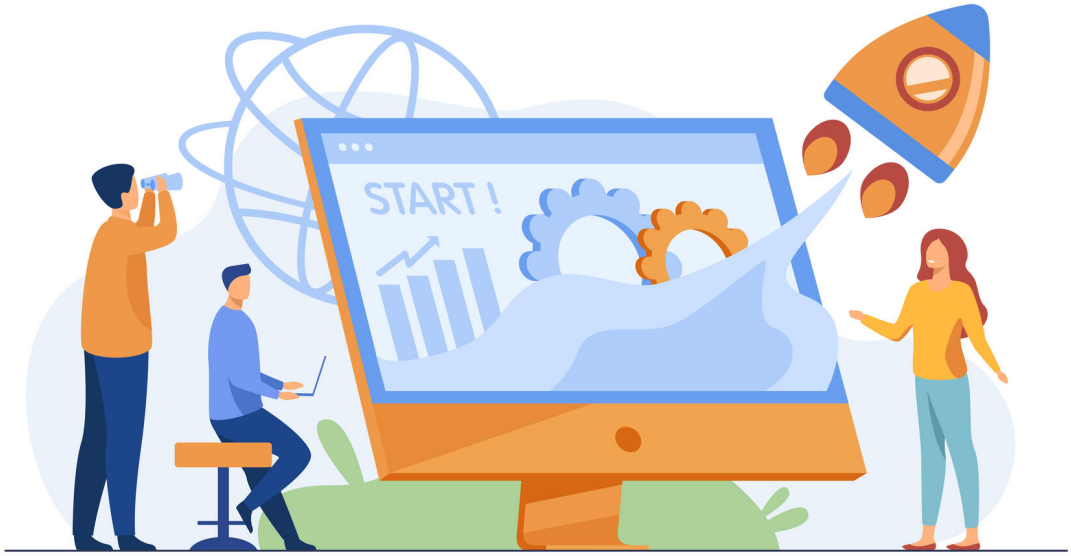


"تطوير إدارة الحسابات المتقدمة وتطوير الأعمال: دليل شامل"

المدة: 5 يوم

اللغة: ar

كود الكورس: MG2 - 202

هدف الكورس

بنهاية هذه الدورة، سيكون المشاركون قادرين على:

- تطوير وتنفيذ استراتيجيات نمو حسابات متقدمة مرتبطة بأهداف العملاء.
- استغلال الفهم المالي لتقييم ربحية الحسابات وإيجاد القيمة.
- تطبيق تقنيات متقدمة في التقسيم ورسم خرائط أصحاب المصلحة وتأثير العملاء.
- تصميم مبادرات تطوير أعمال مبتكرة تتماشى مع اتجاهات السوق.
- استخدام التحليلات التنبؤية ومؤشرات الأداء الرئيسية المتقدمة لإدارة الحسابات وتنميتها بشكل استراتيجي.
- إتقان المفاوضات المعقدة والتأثير على صناع القرار في المستويات العليا.
- قيادة التعاونات الاستراتيجية والشراكات البيئية لتحقيق نمو قابل للتوسع.

الجمهور

تُعتبر هذه الدورة مثالية لـ:

- مديري الحسابات العليا والمديرين التنفيذيين.
- مديري تطوير الأعمال ذوي الخبرة والمسؤولين التنفيذيين.
- قادة علاقات العملاء وأخصائيي الحسابات الرئيسية.
- استراتيجيي المبيعات الذين يسعون لتعزيز خبراتهم.
- المهنيين الذين يستعدون لتولي أدوار قيادية في المجالات التجارية.

منهجية التدريب

يشتمل هذا البرنامج التعليمي على دراسات حالة من واقع الأعمال، وأطر عمل متقدمة، وتعلم من الأقران، ومحاكاة، وتمارين جماعية تفاعلية. يقوم المشاركون بتطبيق المفاهيم على حساباتهم وتحدياتهم التجارية الخاصة خلال الجلسات.

الملخص

في الأسواق التنافسية والمتطورة بسرعة، يجب على مديري الحسابات ومتخصصي تطوير الأعمال تجاوز المهارات الأساسية لتحقيق تأثير استراتيجي قابل للقياس. يهدف هذا البرنامج المتقدم إلى تمكين المهنيين ذوي الخبرة من إتقان ممارسات إدارة الحسابات وتطوير الأعمال على مستوى عالٍ — بما في ذلك التخطيط المتقدم، واستراتيجيات العملاء، والرؤى المالية، ومبادرات النمو القائمة على القيمة.

يركز البرنامج على بناء شراكات استراتيجية، والاستفادة من تحليلات البيانات، وإدارة المفاوضات المعقدة، وابتكار أساليب تطوير الأعمال لخلق ميزة تنافسية مستدامة.

محتوى الكورس والمخطط الزمني

Section 1: Strategic Account Leadership and Growth

- .Moving from account management to account leadership
- .Understanding client strategy and aligning with their business priorities
- .Identifying white space and blue ocean opportunities within accounts
- .Financial analysis: profitability, lifetime value, and cost-to-serve
- .Advanced stakeholder mapping and influence strategies

Section 2: Advanced Account Planning and Performance Management

- .Building multi-year strategic account plans with scenario planning
- .Defining advanced KPIs and value-based metrics for account growth
- .Portfolio management: balancing high-potential and defensive accounts
- .Managing cross-border or multi-divisional accounts with complexity
- .Developing client-specific innovation and co-creation initiatives

Section 3: High-Impact Client Relationship Strategy

- .Managing executive-level relationships and boardroom conversations
- .Navigating client politics and internal decision-making processes
- .Deepening trust through thought leadership and strategic insights
- .Proactive approaches to managing client crises and recovering relationships
- .Personal branding and credibility building with key clients

Section 4: Business Development Innovation and Ecosystem Growth

- .Designing differentiated value propositions beyond price
- .Identifying and capitalising on disruptive trends and emerging markets
- .Building strategic alliances, joint ventures, and ecosystem partnerships
- .Account-based marketing (ABM) at an advanced level
- .Leveraging technology to scale business development activities

Section 5: Advanced Data-Driven Insights and Predictive Analytics

- .Using predictive analytics and AI tools for account and pipeline forecasting
- .Integrating CRM data with external market intelligence for strategy development
- .Advanced performance dashboards and reporting for executives
- .Detecting early signals of churn or expansion opportunities
- .Translating data into actionable strategic decisions

Section 6: Mastering Complex Negotiations and Long-Term Deals

- Advanced negotiation psychology and influence tactics.
- Preparing for multi-party, cross-cultural, or high-stakes negotiations.
- Crafting creative deal structures that maximise mutual value.
- Building win-win contracts and managing risk over long-term agreements.
- Post-closing: ensuring seamless delivery and continuous value realisation.

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

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 حضور CPD حاليًا نقدمها واحدة دورة لأي. ويمكن المطالبة بحد أقصى قدره 50 نقطة.

التصنيفات

القيادة والإدارة, إدارة المشاريع

مقالات ذات صلة



Best Business Development Strategies In 2025

Discover the importance of business development and how to create a strategic plan for .growth. Explore top strategies that can propel your organisation towards success