البروشور التعريفي للدورة

تطوير الأعمال والشراكات

دورة متقدمة في بناء خط فرص النمو وتقييمها، واختيار نموذج الشراكة المناسب، وتصميم التحالفات الاستراتيجية وإدارتها حتى تحقق قيمتها المتوقعة.

الكود	HT-MKT-110
التصنيف	المبيعات والتسويق
المدة	أسبوع واحد
المستوى	متقدم

مقدمة

لم يعد النمو يأتي من البيع المباشر وحده؛ فالقنوات والتحالفات والمشاريع المشتركة تفتح أسواقاً وقدرات يصعب بناؤها داخلياً، لكن كثيراً من الشراكات تُعلن بحماس ثم تتلاشى دون نتائج ملموسة.

الأهداف

- بناء خط فرص تطوير الأعمال وترتيب أولوياته
- تقييم الفرص وفق الملاءمة الاستراتيجية والعائد والمخاطر
- اختيار نموذج الشراكة الأنسب لكل فرصة
- تقييم الشركاء المحتملين وبناء عرض قيمة مشترك
- تصميم حوكمة الشراكة ومؤشرات أدائها وآليات مراجعتها

لمن هذه الدورة

- مديرو تطوير الأعمال والشراكات
- مديرو الاستراتيجية والنمو في الشركات
- مديرو القنوات والتحالفات
- قادة وحدات الأعمال المسؤولون عن دخول أسواق جديدة

المهارات التي ستكتسبها

- إدارة خط فرص النمو
- تقييم الفرص الاستراتيجية
- اختيار الشركاء
- حوكمة التحالفات

مخرجات التعلم

- إعداد خط فرص مرتب الأولويات لجهة المشارك
- تقييم فرصة شراكة باستخدام بطاقة تقييم مرجحة
- مقارنة نموذجين للشراكة لفرصة محددة واختيار أحدهما بمبررات
- إعداد ميثاق شراكة يحدد الأهداف والأدوار والحوكمة ومؤشرات النجاح

محاور الدورة

اليوم الأول: دور تطوير الأعمال

- الفرق بين تطوير الأعمال والمبيعات والتسويق
- مصادر النمو: أسواق جديدة وعملاء جدد وقدرات جديدة

- ربط أولويات تطوير الأعمال باستراتيجية الجهة

اليوم الثاني: خط الفرص وتقييمها

- توليد الفرص ومصادرها وتصفيتها المبدئية
- بطاقة تقييم مرجحة للملاءمة والعائد والمخاطر
- إدارة خط الفرص ومراحله وقرارات المتابعة أو التوقف

اليوم الثالث: نماذج الشراكة

- اتفاقيات التوزيع والإحالة وإعادة البيع
- التحالفات الاستراتيجية والتطوير المشترك
- المشاريع المشتركة ومتى تكون الخيار الأنسب

اليوم الرابع: اختيار الشريك وبناء الاتفاق

- معايير تقييم الشريك والعناية الواجبة التجارية
- بناء عرض قيمة مشترك يحقق مصلحة الطرفين
- العناصر الأساسية في ترتيبات الشراكة وتقاسم المساهمات والعوائد

اليوم الخامس: إدارة الشراكة واستدامتها

- هيكل الحوكمة واجتماعات المتابعة المشتركة
- مؤشرات صحة الشراكة وأسباب تعثرها وخيارات الخروج
- مشروع تطبيقي: ملف فرصة شراكة كامل لجهة المشارك يشمل التقييم والنموذج والميثاق

منهجية التدريب

بناء خطوط فرص حقيقية من واقع جهات المشاركين
تقييم فرص افتراضية ببطاقات مرجحة ومقارنة نتائج المجموعات
محاكاة جلسة تصميم شراكة بين فريقين يمثلان جهتين مختلفتين
دراسة حالات شراكات ناجحة ومتعثرة مجهولة الأطراف

الشهادة

يحصل المشارك على شهادة حضور من Harbor Training Center عند إتمام الدورة.

المواعيد القادمة

المدينة	الموعد	اللغة	الرسوم
إسطنبول	26 – 30 أبريل 2027	AR	EUR 4,800
دبي	3 – 7 مايو 2027	AR	EUR 4,500
لندن	10 – 14 مايو 2027	EN	EUR 5,700
أمستردام	17 – 21 مايو 2027	AR	EUR 5,500
أونلاين	24 – 28 مايو 2027	EN	EUR 1,800
إسطنبول	25 – 29 أكتوبر 2027	EN	EUR 4,800
دبي	1 – 5 نوفمبر 2027	EN	EUR 4,500

الرسوم للمشارك الواحد.

تواصل معنا

البريد info@harbor4training.com

للتسجيل والتفاصيل، امسح الرمز أو زر الرابط:

https://harbor4training.com/ar/courses/business-development-partnerships