

مهارات أخصائي تطوير الأعمال

سيتمكن المشاركون في نهاية الدورة من:

- تحديد الوظائف الرئيسية وأفضل الممارسات في مجال تطوير الأعمال.
- إدراك أهمية إعادة تعريف العمليات التجارية لتناسب مع متطلبات السوق والعملاء المتغيرة.
- بناء وقيادة فريق تطوير أعمال عالي الأداء لاغتنام الفرص التجارية بفعالية
- استخدام القيادة وأساليب التفاوض والعروض الفعالة للاستفادة من أعمالهم وقيادة فريق حسابات العملاء بشكل ناجح.
- تحديد الوظائف الرئيسية وأفضل الممارسات في تطوير الأعمال.
- إدراك أهمية تخطيط الأعمال لتناسب مع متطلبات السوق والعملاء
- استخدام مهارات التفاوض لإنتاج فوارق واضحة في المبيعات والتسويق ولتحديد المنافسة

أهداف البرنامج



تطوير الأعمال: التعريف والنطاق

- تحليل حساب العملاء وكفاءتهم: لمحة عامة
- إدارة حساب العملاء الجدد وتطوير الأعمال
- فهم نموذج سلم البيع والشراء
- تصنيف العميل: بناء الملف الشخصي المثالي للعميل
- فهم العملاء والحصول على ولائهم
- عملية تخطيط الأعمال من خلال عملية تخطيط الأعمال STAR:
- التحليل الاستراتيجي , الأهداف والغايات, الأنشطة , التحقق من الواقع
- القيام باستبيانات حول العملاء لتحديد معايير الخدمة الهامة
- إعداد خطة تنمية حساب العملاء
- بناء العلاقات مع العملاء
- إعادة هندسة عملية البيع التي يقوم بها فريقك لتجنب خلط مفاهيم العمل

محاور البرنامج



- عملية البيع المبنية على القيمة المضافة
- إطار بسيط لتطوير الأعمال الجديدة
- إنشاء ونشر أدوات مميزة
- إنشاء مدونة قواعد تركيز على العميل - نموذج DART
- تصميم وتنفيذ مؤشرات الأداء الرئيسية
- إنشاء بطاقة الأداء المتوازن (تدقيق الأداء)
- مهارات التفاوض الفعالة
- تعريف التفاوض
- بعض فلسفات التفاوض
- 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
- بناء وقيادة فريق تطوير الأعمال
- مراحل تشكيل الفريق
- بناء فريق عالي الأداء
- تحديد أدوار الفريق
- مزيج العوامل المحفزة للفريق
- الإدارة مقابل القيادة
- كتابة العروض الفعالة
- كتابة العروض النموذجية
- نصائح حول التنسيق وأساليب كتابة العروض الفعالة
- عملية إعداد العروض الناجحة
- القدرة على تقديم توصيف دقيق لواقع السمعة المؤسسية.
- المحافظة على مستوى الهوية المؤسسية الجيدة في وقت الأزمات

- المنتسبين إلى أقسام تطوير الأعمال وتحليل العمل والبيانات ومسؤولي اعداد وتنفيذ الخطط التنفيذية بالمشروعات الاستثمارية بالشركات والمؤسسات في القطاعين العام والخاص

البرنامج
موجه إلى



- التعلم القائم على التكنولوجيا.
- المحاكاة في التدريب.
- التوجيه أثناء العمل.
- تدريب بقيادة المدربين.
- فرق العمل والأدوار.
- الأفلام والفيديو.
- دراسات حالة وورش العمل.

أساليب
التدريب



العرض المالي



ويضاف 5% ضريبة القيمة المضافة

يشمل الحضور ، المواد العلمية، الأدوات المكتبية و شهادة الحضور

من 22 و لغاية 26 ديسمبر 2024



دبي - فندق VOCO



من الساعة 9 صباحا و لغاية 2 ظهرا



KSA



UAE



#HDTC

www.hdtc-ksa.com info@hdtc-ksa.com

www.hdtc.ae info@hdtc.ae

