



شهادة التطوير التجاري الاستراتيجي المتقدم



شهادة التطوير التجاري الاستراتيجي المتقدم

المرجع: 103600437_62979 التاريخ: 13 - 17 Sep 2027 الموقع: لندن الرسوم: Euro 5700

نظرة عامة على الدورة

تعتبر شهادة التطوير التجاري الاستراتيجي المتقدم برنامجاً تدريبياً شاملاً وديناميكياً مصمماً خصيصاً لتزويد المهنيين بأحدث مهارات التطوير التجاري. من خلال هذا التدريب المتقدم، سيتقن المشاركون فن تحديد الفرص الجديدة، وصياغة استراتيجيات عمل فعالة، وتحقيق نمو مؤسسي مستدام. يدمج هذا البرنامج بين النظر والممارسة للاختبار والتعلم التفاعلي لبناء خبرات عميقة في التخطيط التجاري، التفاوض البيعي، القيادة الفعالة للفرق، وكتابة المقترحات الاحترافية. سيقوم المشاركون بتطبيق نماذج عملية مثل سلم الشراء والبيع، سلم ولاء العملاء، وعملية التخطيط التجاري على حالات واقعية، مما يعزز التفكير التحليلي والاستراتيجي لتحويل الفرص إلى نتائج ملموسة وعالية القيمة.

الفئة المستهدفة

- مديرو وتنفيذو التطوير التجاري
- مديرو ومشرفو وممثلو المبيعات
- مديرو الحسابات وأخصائيو الحسابات الرئيسية
- محترفو التسويق والاستراتيجيات المؤسسية
- رواد الأعمال ومؤسسي الشركات الناشئة
- المديرون التنفيذيون المسؤولون عن النمو والتوسع التجاري

الإدارات المستهدفة

- إدارات التطوير التجاري والتخطيط الاستراتيجي
- إدارات المبيعات المؤسسية وإدارة الحسابات الرئيسية
- إدارات التسويق، علاقات العملاء، وخدمة العملاء
- إدارات الابتكار والقيادة المؤسسية
- إدارات العلاقات العامة وتطوير الشراكات

القطاعات المستهدفة

- قطاع البنوك، التمويل، والاستثمار
- قطاع الطاقة، النفط والغاز، والمرافق العامة
- قطاع البناء، العقارات، والبنية التحتية
- قطاع الاتصالات، تكنولوجيا المعلومات، والحلول التقنية
- قطاع الرعاية الصحية، الأدوية، والتصنيع
- القطاع الحكومي، غير الربحي، والقطاع العام

أهداف الدورة

بنهاية هذه الدورة، سيكون المشاركون قادرين على:



- تحديد دور المسؤوليات والوظائف الأساسية للتطوير التجاري بدقة.
- شرح كيفية إجراء تحليلات متعمقة للسوق والحسابات لتحديد الفرص المتاحة.
- مناقشة أطر التخطيط الاستراتيجي وتطبيقها بفعالية.
- وصف تقنيات التفاوض البيعي والإقناع القوية.
- التعرف على آليات بناء وتوجيه فرق التطوير التجاري الموجهة نحو النداء.
- تصنيف مؤشرات النداء الرئيسية المستندة إلى البيانات لرصد وتقييم النجاح.
- تلخيص خطوات كتابة مقترحات تجارية عالية التأثير للإتجار الصفقات.
- مقارنة استراتيجيات مشاركة العملاء طويلة الأجل لضمان ولائهم.

محاور الدورة

اليوم الأول: أساسيات التطوير التجاري وتحليل السوق واستكشاف الفرص الاستراتيجية.

اليوم الثاني: تطبيق نماذج التخطيط الاستراتيجي مثل عملية التخطيط التجاري المتقدمة.

اليوم الثالث: إتقان مهارات التفاوض البيعي وتقنيات الإقناع المتقدمة وإدارة العملاء.

اليوم الرابع: بناء القيادة الفعالة للفرق وتصميم مؤشرات النداء الرئيسية المعتمدة على البيانات.

اليوم الخامس: كتابة المقترحات التجارية ذات التأثير العالي وتصميم استراتيجيات ولاء العملاء طويلة الأجل.

الأسئلة الشائعة

س: لمن مخصصة هذه الشهادة المهنية؟

ج: مخصصة للمهنيين الراغبين في تعزيز قدراتهم في استراتيجيات النمو، المبيعات، وإدارة الشراكات المتقدمة.

س: هل تتطلب الدورة خبرة مسبقة؟

ج: يفضل وجود خلفية متوسطة في المبيعات أو التطوير التجاري لتحقيق أقصى استفادة من التطبيقات العملية.

س: كيف يتم تقييم تقدم المشاركين؟

ج: من خلال التمارين الجماعية، دراسات الحالات الواقعية، والمناقشات التفاعلية طوال أيام البرنامج.

س: هل توفر الدورة أدوات عملية قابلة للتطبيق؟

ج: نعم، تتضمن عروضاً توضيحية لنماذج أعمال، أدوات تفاوض، وقوائم مقترحات تجارية احترافية.

فئات الدورات التدريبية

الدورات التدريبية في مجال البيئة والاستدامة	دورات إدارة الجودة وتطوير العمليات
دورات إدارة و تحليل البيانات ودورات علم البيانات	دورات إدارة و تطوير الموارد البشرية
دورات الذهن السيرياني ودورات تقنية المعلومات	دورات الاتصال الجماهيري و السياسات والعلاقات العامة
دورات التدريب القانوني والهشتريات والتعاقدات	دورات التسويق وإدارة علاقات العملاء وإدارة المبيعات
دورات الحوكمة وإدارة المخاطر والامتثال	دورات السكرتارية و إدارة المكاتب
دورات الصحة والسلامة والذهن المهني	دورات الصيانة ودورات المجالات الهندسية المتنوعة
دورات المحاسبة و التمويل و دورات الإدارة المالية	دورات المهارات الشخصية وتطوير الذات
دورات في مجالات القيادة والإدارة	دورات معتمدة من قبل هيئات دولية
دورات مكتب إدارة المشاريع وإدارة المشاريع الرشيقية	



مدن التدريب

أهستردام هولندا	أكرا غانا	أثينا اليونان
الدار البيضاء المغرب	الجبيل المملكة العربية السعودية	استنبول تركيا
القاهرة مصر	الرياض المملكة العربية السعودية	الدوحة قطر
باريس فرنسا	الهناوة مملكة البحرين	الكويت الكويت
براغ جمهورية التشيك	بانكوك تايلند	باكو أذربيجان
بورتو البرتغال	برلين ألمانيا	برشلونة إسبانيا
تورنتو كندا	تيليسي جورجيا	بوكيت تايلاند
جوهانسبرغ جنوب إفريقيا	جنيف سويسرا	جاكرتا جمهورية إندونيسيا
زنجار تنزانيا	روما إيطاليا	دلي الإمارات العربية المتحدة
سيول كوريا الجنوبية	سنغافورة سنغافورة	سان دييغو الولايات المتحدة الأمريكية
طرابزون تركيا	شيكاغو الولايات المتحدة الأمريكية	شرم الشيخ مصر
عمان المملكة الأردنية الهاشمية	طوكيو اليابان	طشقند أوزبكستان
فيينا النمسا	فرانكفورت ألمانيا	عن بعد منصة زووم

مدن التدريب

لانكاوي ماليزيا	كيب تاون جنوب افريقيا	كوالالمبور ماليزيا
هاربيا اسبانيا	لندن المملكة المتحدة	لشبونة البرتغال
هونتر سويسرا	مسقط سلطنة عمان	مدريد اسبانيا
نيروبي كينيا	هيونج المانيا	ميلان ايطاليا
		نيويورك الولايات المتحدة الأمريكية