MERCURY

إدارة العلاقات التجارية المهنية (BRMP)

19 – 23 أبريل 2027

فيينا (النمسا)



Dubai - UAE: +971 4 450 5697
Istanbul - Türkiye: +90 539 599 1206
Amman - Jordan: +962 79 712 3347

MERCURY

إدارة العلاقات التجارية المهنية (BRMP)

المرجع: 189932_3026 **التاريخ:** 19 – 23 أبريل 2027 **المكان:** فيينا (النمسا) **الرسوم:** Euro 5900

المقدمة:

تُعد إدارة العلاقات التجارية المهنية BRMP من الركائز الأساسية لتعزيز الكفاءة في بيئة الأعمال الحديثة. تركز هذه الدورة التدريبية في إدارة العلاقات التجارية المهنية BRMP، على تطوير مهارات مدير العلاقات المهنية لتسهيل الربط بين الأعمال الداخلية والعملاء بفعالية. تهدف إلى تحسين فهم المشاركين لدور BRM في تحقيق القيمة التجارية. ستتمكن من تطبيق استراتيجيات إدارة العلاقات التجارية لتعظيم الاستفادة من موارد الشركة.

تسلط دورة إدارة العلاقات التجارية المهنية BRMP، الضوء على أهمية التواصل بين مزود الخدمة والعملاء لضمان تحسين النتائج. تركز على أساليب قياس القيمة وتحليل الطلب التجاري لتعزيز القرارات الاستراتيجية. ستتعلم كيفية التعامل مع الشراكات الاستراتيجية وإدارة المحافظ والمبادرات التجارية بكفاءة. تدمج بين النظرية والتطبيق العملي عبر دراسة حالات واقعية لتعميق الفهم. سيكون المشاركون مؤهلين لاستخدام BRMP احترافي في بيئات العمل المختلفة.

الفئات المستهدفة:

تستهدف دورة إدارة العلاقات التجارية المهنية BRMP، الفئات والمحترفين الذين يسعون لاكتساب المعرفة والمهارات:

- مدراء المشاريع والبرامج.
- مسؤولو العلاقات التجارية الداخلية.
- مدراء عمليات تكنولوجيا المعلومات.
- موظفو الموارد البشرية والمحاسبة.
- محترفو تحسين العمليات التجارية.
- فرق التطوير المؤسسي.
- القادة المسؤولون عن إدارة العلاقات مع الشركاء.
- مستشارو الأعمال والموارد الاستراتيجية.
- الراغبون في التحضير لامتحان BRMP أو الحصول على شهادة BRMP للمستويات المبتدئة والمتوسطة.

الكفاءات المستهدفة:

سيكتسب المشاركون الكفاءات التالية من خلال برنامج إدارة العلاقات التجارية المهنية BRMP:

Dubai - UAE: +971 4 450 5697
Istanbul - Türkiye: +90 539 599 1206
Amman - Jordan: +962 79 712 3347

- القدرة على إدارة العلاقات بين الأعمال ومزودي الخدمة.
- فهم دورة الحياة الكاملة لاستثمارات الموردين.
- استخدام استراتيجيات BRMP لتعزيز القيمة التجارية.
- تقييم الأداء وتحديد أولويات المبادرات.
- التواصل الفعال مع فرق العمل الداخلية والخارجية.
- تصميم وتنفيذ استراتيجيات الشراكة.
- قيادة فرق العمل أثناء الانتقال التجاري.
- تطبيق نماذج تشغيل BRM على المشاريع.
- تحسين إجراءات الحوكمة وإدارة المحافظ.
- قياس القيمة وتطبيق أدوات التحليل المتقدمة.
- حل المشكلات المرتبطة بالعلاقات التجارية.
- القدرة على تطوير اقتراحات استراتيجية قابلة للتنفيذ.

أهداف الدورة التدريبية:

في نهاية هذا البرنامج التدريبي في إدارة العلاقات التجارية المهنية BRMP، سيكون المشاركون قادرين على:

Dubai - UAE: +971 4 450 5697
Istanbul - Türkiye: +90 539 599 1206
Amman - Jordan: +962 79 712 3347

- فهم أساسيات إدارة العلاقات التجارية المهنية.
- شرح أهداف وغايات دور BRM.
- تحليل استراتيجيات تعزيز العلاقات بين الأعمال والاتصال الداخلي.
- تطوير القدرة على تطبيق دورة BRMP في بيئات متعددة.
- استخدام أدوات BRMP لتحديد أولويات الأعمال وتحقيق القيمة.
- تصميم استراتيجيات شراكة مستدامة مع مزودي الخدمة والعملاء.
- تحسين القدرة على تقييم نضج الطلب التجاري ونضج المورد.
- إدارة المبادرات التجارية لتقليل تسريب القيمة.
- تطبيق نموذج تشغيل BRM على المشاريع والبرامج.
- قيادة التحولات التجارية باستخدام مهارات BRMP.
- تطوير مهارات التواصل والتأثير في فرق العمل.
- تعزيز القدرة على قياس الأداء باستخدام مقاييس القيمة.
- إدارة محافظ الأعمال بشكل استراتيجي لتحقيق أقصى عائد.
- تحديد وتحليل المخاطر المرتبطة بالعلاقات التجارية.
- استخدام نتائج الأعمال لتوضيح المبادرات الاستراتيجية.
- تحسين التنسيق بين الإدارات لتحقيق أهداف احتراف BRMP.
- إعداد المشاركين للحصول على شهادة BRMP احترافي.
- تعزيز القدرة على صياغة اقتراحات قيمة فريدة للعملاء والشركاء.
- دمج المعرفة النظرية مع التطبيق العملي عبر دراسات الحالة.
- تحسين الأداء الفردي والجماعي في بيئات الأعمال المعقدة.

دراسة سيناريوهات:

في تدريب إدارة العلاقات التجارية المهنية BRMP، سيطور المشاركون قدراتهم من خلال دراسة السيناريوهات التالية:

Dubai - UAE: +971 4 450 5697
Istanbul - Türkiye: +90 539 599 1206
Amman - Jordan: +962 79 712 3347

- تحليل حالات نضج الطلب التجاري.
- دراسة شراكات استراتيجية ناجحة.
- تقييم تأثير BRM على تقليل تسريب القيمة.
- تطبيق نموذج تشغيل BRM في بيئة محاكاة.
- إدارة انتقال الأعمال وفق أفضل الممارسات.
- تطوير استراتيجيات محفظة المشاريع.
- استخدام أدوات قياس الأداء لتحديد الأولويات.
- تصميم حلول لتحسين الاتصال الداخلي والخارجي.
- حل مشكلات عملية مرتبطة بالعلاقات التجارية.
- محاكاة قرارات الشريك التجاري الاستراتيجي.
- إعداد دراسات حالة لتحليل القيمة المضافة.
- استخدام نتائج الأعمال لتوجيه المبادرات الاستراتيجية.

Dubai - UAE: +971 4 450 5697
Istanbul - Türkiye: +90 539 599 1206
Amman - Jordan: +962 79 712 3347

MERCURY

محتوى الدورة:

الوحدة الأولى: مقدمة وإطار عمل BRMP:

- تعريف إدارة العلاقات التجارية المهنية BRMP.
- أهمية BRMP في تحسين العلاقة بين الأعمال والاتصال الداخلي.
- الفرق بين الطلب التجاري وإمداد المورد.
- دور BRM في الربط بين العميل ومزود الخدمة.
- أهداف وغايات دورة BRMP.
- فهم أساسيات احتراف BRMP.
- تحليل الدور الاستراتيجي لـ BRM.
- تقييم أثر BRMP على القيمة التجارية.
- استكشاف الفوائد العملية للدورة للمهنيين.
- استخدام دراسات الحالة لفهم تطبيق BRMP.

Dubai - UAE: +971 4 450 5697
Istanbul - Türkiye: +90 539 599 1206
Amman - Jordan: +962 79 712 3347

MERCURY

الوحدة الثانية: الشراكة الاستراتيجية وإدارة العلاقات:

- تطوير استراتيجيات الشراكة مع الموردين.
- تحديد الفرص لتعظيم القيمة التجارية.
- تقنيات تحسين التواصل مع الشركاء.
- إدارة توقعات العملاء لتحقيق النتائج المطلوبة.
- فهم أهمية تشكيل الطلب وتوسيع نطاق القيمة.
- تحسين العلاقة بين الأعمال والاتصال الداخلي BRM.
- تحليل المخاطر والفرص في الشراكات.
- وضع خطة لتعزيز العلاقات الاستراتيجية.
- استخدام أدوات BRMP لقياس الأداء.
- تقييم النجاح من خلال مؤشرات القيمة.

الوحدة الثالثة: ذكاء الأعمال وتحليل القيمة:

- تحديد الأفكار الاستراتيجية للأعمال والمورد.
- فهم مفهوم تسريب القيمة ودور BRM في تقليله.
- استخدام خارطة الطريق لتحديد الأولويات.
- الربط بين استراتيجية العمل واستراتيجية المورد.
- تحليل المحفظة لتحديد المبادرات الرئيسية.
- تطبيق أساليب قياس القيمة على المشاريع.
- استخدام نتائج الأعمال لدعم القرارات الاستراتيجية.
- توضيح المبادرات الاستراتيجية باستخدام بيانات BRMP.
- تقييم أثر المبادرات على أداء الأعمال.
- تعزيز القدرات التحليلية للمشاركين.

Dubai - UAE: +971 4 450 5697
Istanbul - Türkiye: +90 539 599 1206
Amman - Jordan: +962 79 712 3347

الوحدة الرابعة: إدارة المحافظ والبرامج:

- تعريف إدارة المحافظ وأهميتها في BRMP.
- دورة حياة استثمارات الموردين وتطبيقاتها.
- الربط بين المشاريع والبرامج وإدارة المحافظ.
- تحليل محفظتين مشتركتين لتحديد التوازن.
- استخدام التصنيفات لتحسين إدارة الاستثمارات.
- دعم الحوكمة عبر هيكل مربع التدبير.
- تقييم الأداء وتحسين القيمة المضافة.
- استراتيجيات إدارة المخاطر المرتبطة بالمحافظ.
- دراسة أمثلة عملية على إدارة المحافظ.
- تحسين النتائج من خلال ممارسات BRMP المتقدمة.

training@mercury-training.com
www.mercury-training.com

Dubai - UAE: +971 4 450 5697
Istanbul - Türkiye: +90 539 599 1206
Amman - Jordan: +962 79 712 3347

MERCURY

الوحدة الخامسة: إدارة انتقال الأعمال والاتصالات:

- تعريف إدارة انتقال الأعمال وأهميتها.
- فهم مكونات نموذج القدرة لنقل الأعمال.
- تحديد الأدوار الرئيسية لأصحاب المصلحة.
- تطوير استراتيجيات قيادة التغيير.
- تحسين وضوح المعلومات التفصيلية للمشاريع.
- إدارة العمليات لضمان تحقيق أهداف BRM.
- التفاعل مع الشركاء لتحسين النتائج.
- تطوير مهارات الاتصال الفعال داخل المؤسسة.
- التعبير عن القيمة الفريدة للمنتجات والخدمات.
- دمج المهارات المكتسبة لتطبيق BRMP.
- الاستعداد للحصول على شهادة BRMP احترافي.

خلاصة وتوصيات الدورة التدريبية:

تتيح الدورة تطوير مهارات BRMP للمستويات المبتدئة والمتوسطة. تحسن القدرة على تعزيز القيمة التجارية وتحقيق النتائج الاستراتيجية. تدعم المشاركين في قيادة التحولات التجارية بكفاءة. توفر أدوات عملية لتطبيق إدارة العلاقات التجارية المهنية. توصي بالاستمرار في التعلم والتطبيق لضمان الاحترافية.