MERCURY

إدارة تطوير الاعمال

24 – 28 يناير 2027

شرم الشيخ (مصر)



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

MERCURY

إدارة تطوير الاعمال

المرجع: 120907_190889 **التاريخ:** 24 – 28 يناير 2027 **المكان:** شرم الشيخ (مصر) **الرسوم:** 4500 Euro

المقدمة:

تعد إدارة تطوير الأعمال من الركائز الأساسية لتحقيق النمو المستدام والتوسع في بيئة الأعمال الحديثة، حيث تواجه الشركات تحديات متزايدة ومتطلبات متجددة للبقاء في سوق تنافسي ومتغير. تهدف هذه الدورة إلى تزويد المشاركين بالمعرفة والمهارات اللازمة لتحليل الفرص، ووضع استراتيجيات فعّالة، وبناء شراكات تحقق القيمة المضافة.

من خلال هذه الدورة، سيتعلم المشاركون كيفية تحديد الأسواق الجديدة، وتعزيز العلاقات مع العملاء، وابتكار حلول تلبي احتياجات الأعمال المتغيرة. بالإضافة إلى ذلك، سيتم التركيز على تطبيق أحدث الأدوات والنماذج لتطوير الأعمال بشكل استراتيجي وبما يتماشى مع الأهداف المؤسسية. سواء كنت مديرًا تنفيذيًا أو مختصًا في إدارة الأعمال أو مهتمًا بتطوير مهاراتك المهنية، فإن هذه الدورة ستمنحك الأساسيات المتينة والخبرات العملية التي تحتاجها لتصبح خبيرًا في إدارة تطوير الأعمال وتحقيق النجاح لشركتك أو منظمتك.

الفئات المستهدفة:

- مدراء تطوير الأعمال في الشركات والمؤسسات.
- رواد الأعمال وأصحاب المشاريع الناشئة.
- المختصون في المبيعات والتسويق.
- مدراء الأقسام والفرق الإدارية.
- الاستشاريون في مجال التخطيط الاستراتيجي.
- الباحثون عن فرص تطوير مهاراتهم في تحليل الأسواق وإدارة العلاقات.
- العاملون في الشركات الصغيرة والمتوسطة الساعية للنمو.
- المدراء التنفيذيون الراغبون في تعزيز قدراتهم على التوسع المؤسسي.

الأهداف التدريبية:

في نهاية هذا البرنامج، سيكون المشاركون قادرين على:

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

- تمكين المشاركين من فهم أسس ومبادئ إدارة تطوير الأعمال.
- تعزيز قدراتهم على تحليل الأسواق واستكشاف الفرص الجديدة.
- تطوير مهارات إعداد وتنفيذ استراتيجيات النمو المستدام.
- تحسين القدرة على بناء وإدارة علاقات فعالة مع العملاء والشركاء.
- إكساب المشاركين مهارات الابتكار في تصميم خطط العمل.
- تعليم تقنيات قياس الأداء وتحليل نتائج الأنشطة التطويرية.
- تعزيز مهارات التفاوض وصياغة الشراكات الناجحة.
- تمكين المشاركين من مواجهة تحديات السوق بفعالية واتخاذ قرارات استراتيجية.

الكفاءات المستهدفة:

- تحليل الأسواق وتحديد الفرص الجديدة.
- تطوير استراتيجيات النمو المستدام.
- إدارة العلاقات مع العملاء والشركاء.
- تصميم خطط عمل مبتكرة وفعالة.
- تطبيق أساليب التسويق الحديثة لدعم التطوير.
- إدارة المشاريع التطويرية بكفاءة عالية.
- تحسين مهارات التفاوض وبناء الشراكات.
- قياس الأداء وتحليل نتائج التطوير.

محتوى الدورة:

الوحدة الأولى: أساسيات إدارة تطوير الأعمال:

- تعريف مفهوم تطوير الأعمال وأهميته للشركات.
- الفرق بين تطوير الأعمال وإدارة العمليات اليومية.
- دور تطوير الأعمال في تحقيق النمو المؤسسي.
- مبادئ تحليل الأسواق وتحديد الفرص.
- دراسة أفضل الممارسات العالمية في تطوير الأعمال.

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

MERCURY

الوحدة الثانية: تحليل الأسواق والمنافسة:

- أدوات تحليل السوق لفهم احتياجات العملاء.
- دراسة الاتجاهات السوقية والتغيرات الاقتصادية.
- تحليل نقاط القوة والضعف في السوق المستهدف.
- استراتيجيات التعامل مع المنافسة وإيجاد ميزة تنافسية.
- استخدام أدوات التحليل مثل SWOT وPESTEL.

الوحدة الثالثة: تصميم وتنفيذ استراتيجيات التطوير:

- وضع رؤى وأهداف استراتيجية لتطوير الأعمال.
- إعداد خطط عمل فعالة لتحقيق النمو.
- تحديد الموارد المطلوبة وتوزيعها بكفاءة.
- تنفيذ الاستراتيجيات وتقييم الأداء.
- استراتيجيات إدارة المخاطر المرتبطة بالتطوير.

الوحدة الرابعة: إدارة العلاقات والشراكات:

- أهمية بناء علاقات قوية مع العملاء والشركاء.
- استراتيجيات التفاوض الفعّال لتحقيق التعاون.
- إدارة شبكة العلاقات وتحقيق القيمة المشتركة.
- تعزيز الولاء من خلال التواصل المستمر وخدمة العملاء.
- دراسة حالات عملية ناجحة لإدارة العلاقات.

الوحدة الخامسة: الابتكار والتكنولوجيا في تطوير الأعمال:

- دور الابتكار في خلق فرص تطوير جديدة.
- استخدام التكنولوجيا لتحسين العمليات وتطوير المنتجات.
- أدوات التحول الرقمي في دعم استراتيجيات التطوير.
- تعزيز الإبداع في بيئة العمل لتحقيق التميز.
- تطبيق الذكاء الاصطناعي وتحليل البيانات في تطوير الأعمال.