MERCURY

يتناسب بما الاستثماريه الفرص لتطوير المتقدمة الاستراتيجيات مع الخطط المستقبلية للمدن

21 فبراير - 04 مارس 2027
القاهرة (مصر)

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

MERCURY

المستقبلية الخطط مع يتناسب بما الاستثماريه الفرص لتطوير المتقدمة الاستراتيجيات للمدن

الرمز : 121062_151933 تاريخ الإنعقاد: 21 فبراير - 04 مارس 2027 دولة الإنعقاد: القاهرة (مصر) التكلفة: 6000 اليورو

مقدمة:

في ظل التطورات المتسارعة في بيئة الأعمال، أصبح من الضروري تطوير استراتيجيات شاملة تدمج بين التحليل الدقيق للأعمال، وتسويق الفرص الاستثمارية، والتفاوض الاحترافي مع المستثمرين، من أجل ضمان جودة تشغيل المشاريع واستدامتها.

تهدف دورة "الاستراتيجيات المتقدمة لتطوير الفرص الاستثماريه بما يتناسب مع الخطط المستقبلية للمدن، إلى تمكين المشاركين من امتلاك أدوات تحليل وتطوير الأعمال بما يدعم اتخاذ قرارات استراتيجية فعالة.

كما تركز دورة "الاستراتيجيات المتقدمة لتطوير الفرص الاستثماريه بما يتناسب مع الخطط المستقبلية للمدن، على بناء مهارات تسويق الفرص للمستثمرين المحليين والدوليين بأساليب مبتكرة ومقنعة. يتناول أساليب وتقنيات التفاوض الفعّال مع الشركاء الاستثماريين بما يضمن تحقيق أفضل العوائد.

كذلك، تسلط الدورة التدريبية في "الاستراتيجيات المتقدمة لتطوير الفرص الاستثماريه بما يتناسب مع الخطط المستقبلية للمدن، الضوء على المعايير والأساليب المتبعة لضمان جودة تشغيل المشاريع بما يخدم الأهداف التنموية المستدامة.

كما تتناول العلاقة المتكاملة بين مراحل تطوير الأعمال والتسويق والتفاوض لضمان نجاح المشاريع طويلة الأجل. تهدف دورة "الاستراتيجيات المتقدمة لتطوير الفرص الاستثماريه بما يتناسب مع الخطط المستقبلية للمدن، إلى بناء فهم عملي وتطبيقي للمنهجيات الحديثة التي تضمن التميز والاستمرارية في السوق التنافسية.

الفئات المستهدفة:

تستهدف دورة "الاستراتيجيات المتقدمة لتطوير الفرص الاستثماريه بما يتناسب مع الخطط المستقبلية للمدن، الفئات والمحترفين الذين يسعون لاكتساب المعرفة والمهارات:

- مدراء تطوير الأعمال.
- مدراء الاستثمار والتسويق.
- مدراء المشاريع والمبادرات.
- فرق إعداد وتحليل الفرص الاستثمارية.
- مسؤولو التفاوض والشراكات.
- المهتمون بجودة واستدامة المشاريع.
- مستشارو الأعمال والتطوير المؤسسي.
- العاملون في قطاع ريادة الأعمال.
- موظفو الإدارات الاقتصادية والمالية.
- مسؤولو تنمية المشاريع والابتكار المؤسسي.
- أصحاب المشاريع الصغيرة والمتوسطة.

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

MERCURY

أهداف الدورة التدريبية:

في نهاية هذا البرنامج التدريبي في "الاستراتيجيات المتقدمة لتطوير الفرص الاستثماريه بما يتناسب مع الخطط المستقبلية للمدن، سيكون المشاركون قادرين على:

- تحليل البيئة الداخلية والخارجية لتطوير الأعمال بفعالية.
- تطوير استراتيجيات شاملة لتحسين الأداء المؤسسي.
- بناء خطط تسويقية مبتكرة لجذب الفرص الاستثمارية.
- صياغة مقترحات استثمارية جاذبة للمستثمرين المحليين والدوليين.
- تطبيق مهارات التفاوض لتحقيق شراكات استراتيجية ناجحة.
- تقييم جدوى المشروعات الاستثمارية قبل التفاوض.
- تحديد عوامل النجاح الرئيسية لاستدامة المشاريع.
- تعزيز القدرة على اتخاذ قرارات مبنية على التحليل المالي والتسويقي.
- دمج مفاهيم الجودة التشغيلية في إدارة المشاريع.
- تحسين الكفاءة المؤسسية عبر أدوات التطوير المتكامل.
- تصميم حلول فعالة لمعالجة التحديات في مراحل المشروع المختلفة.
- تنظيم وتحليل البيانات الاستثمارية لدعم قرارات التطوير.
- استخدام نماذج تقييم الأداء لضمان جودة واستدامة المشاريع.
- تطوير خطط متابعة وتحسين مستمرة لتحقيق التنمية المستدامة.

الكفاءات المستهدفة:

سيكتسب المشاركون الكفاءات التالية من خلال برنامج "الاستراتيجيات المتقدمة لتطوير الفرص الاستثماريه بما يتناسب مع الخطط المستقبلية للمدن:

- الكفاءة في تحليل وتطوير نماذج الأعمال.
- مهارة التسويق الاستثماري الاستراتيجي.
- القدرة على التفاوض الفعّال وإقناع المستثمرين.
- فهم شامل لإدارة الجودة التشغيلية للمشاريع.
- اتخاذ قرارات مبنية على تحليل الأداء المالي والتسويقي.
- تصميم خطط استدامة للمشاريع طويلة الأجل.
- إدارة العلاقات مع الشركاء والمستثمرين بفعالية.
- التخطيط والتقييم للمشاريع الاستثمارية.
- تكامل التحليل الاستراتيجي مع التطوير المؤسسي.

محتوى الدورة التدريبية:

الوحدة 1: أساسيات تطوير وتحليل الأعمال:

- تعريف تطوير الأعمال ودوره في البيئة المؤسسية.
- أدوات تحليل الأعمال الداخلية والخارجية.
- دراسة السوق والمنافسين وتحديد الفجوات.
- استخدام نموذج SWOT في تخطيط الأعمال.
- تحليل سلسلة القيمة وتحديد عناصر التحسين.
- كيفية بناء خطة عمل فعالة وقابلة للتنفيذ.
- الربط بين الرؤية المؤسسية والتطوير التشغيلي.
- استخدام البيانات لدعم قرارات التطوير.

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

MERCURY

الوحدة 2: استراتيجيات تسويق الفرص الاستثمارية:

- مفهوم تسويق الفرص الاستثمارية في بيئات العمل الديناميكية.
- الفرق بين التسويق التقليدي والتسويق الاستثماري.
- تحديد الشرائح المستهدفة من المستثمرين.
- تصميم عروض تقديمية جاذبة للفرص الاستثمارية.
- عناصر جذب المستثمرين ضمن العرض التقديمي.
- أدوات رقمية في تسويق المشاريع.
- إدارة العلاقات مع الجهات الاستثمارية.
- مراقبة أداء الحملات التسويقية الاستثمارية.

الوحدة 3: إعداد وإنشاء البطاقات والفرص البديلة:

- تحديد مفهوم البطاقة الاستثمارية وأهميتها في العرض الاحترافي.
- تحليل مكونات البطاقة الاستثمارية من منظور المستثمر.
- تصميم بطاقة مشروع قابلة للتفاوض وتقديمها بصورة استراتيجية.
- فهم الفرق بين الفرص الأساسية والفرص البديلة للمشاريع.
- تطوير فرص بديلة قابلة للتطبيق في حال تغير بيئة الاستثمار.
- بناء نماذج مرنة للفرص تُمكّن من استدامة الأعمال.
- تحليل أثر البطاقات والفرص البديلة على جذب المستثمرين.
- تعزيز القدرة على تخصيص العروض الاستثمارية حسب اهتمامات الفئات المستهدفة.
- تقديم حالات عملية في إعداد بطاقات مشاريع وفرص بديلة متنوعة.

الوحدة 4: تقنيات التفاوض مع المستثمرين:

- مبادئ التفاوض الاستثماري الناجح.
- استراتيجيات التفاوض القائمة على المنفعة المتبادلة.
- التحضير للمفاوضات وتحليل الطرف الآخر.
- مهارات الإقناع وبناء الثقة.
- تجاوز الاعتراضات وتحويلها إلى فرص.
- تقنيات التفاوض متعددة الأطراف.
- إدارة الاجتماعات مع المستثمرين.
- الصياغة التعاقدية لاتفاقات الشراكة.

الوحدة 5: ضمان جودة تشغيل المشاريع:

- مفاهيم الجودة التشغيلية.
- مؤشرات الأداء الرئيسية في جودة المشاريع.
- أساليب المراقبة والتدقيق الداخلي.
- ربط الجودة بأهداف المشروع.
- دور القيادة في تعزيز ثقافة الجودة.
- استخدام أدوات Lean وSigma Six.
- منهجيات التحسين المستمر في التشغيل.
- قياس نتائج التحسين التشغيلي.

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

MERCURY

الوحدة 6: استراتيجيات الأعمال لتحقيق التميز:

- استكشاف مفاهيم التميز في الأعمال والتنافسية.
- تحليل الأدوات الاستراتيجية لضمان الريادة في السوق.
- بناء خطة استراتيجية متكاملة لمراحل دورة حياة المشروع.
- ربط الأهداف التشغيلية بالأهداف الاستراتيجية لتحقيق الاتساق المؤسسي.
- تصميم مبادرات تُعزز الابتكار المؤسسي وتحافظ على الاستدامة.
- قياس الأداء الاستراتيجي باستخدام مؤشرات دقيقة وفعّالة.
- تطبيق منهجيات التميز المؤسسي مثل EFQM وLean.
- تقييم المخاطر الاستراتيجية ووضع خطط بديلة متقدمة.
- دمج مبادئ الحوكمة والجودة في تنفيذ الاستراتيجيات.

الوحدة 7: بناء الشراكات والتحالفات الاستراتيجية:

- مفاهيم الشراكة الاستراتيجية في الاستثمار.
- تحليل الخيارات المتاحة للشراكات المؤسسية.
- معايير اختيار الشركاء الاستثماريين.
- بناء اتفاقيات تعاونية طويلة الأجل.
- تعزيز التعاون المؤسسي لتحقيق القيمة المشتركة.
- إدارة النزاعات في الشراكات.
- توثيق العمليات المشتركة وقياس الأداء.
- نماذج دولية للشراكات الناجحة.

الوحدة 8: تحليل بيانات الأعمال والاستثمار:

- أنواع البيانات الاستثمارية وتحليلها.
- استخدام أدوات التحليل المالي والتحليلي.
- بناء لوحات البيانات التفاعلية.
- تحليل سلوك المستثمرين والاتجاهات.
- توقع نتائج الاستثمار على المدى الطويل.
- ربط نتائج التحليل بالتخطيط الاستراتيجي.
- تقديم تقارير دعم اتخاذ القرار.
- التحليل المقارن بين مشاريع متعددة.

الوحدة 9: تطوير استراتيجيات النمو المؤسسي:

- تخطيط النمو العضوي والتوسعي.
- التوسع في الأسواق الجديدة والفرص العالمية.
- تطوير المنتجات والخدمات لتحقيق التميز.
- بناء محفظة استثمارية متوازنة.
- إدارة الموارد لتحقيق نمو مستدام.
- التخطيط المالي الداعم للنمو المؤسسي.
- توجيه فرق العمل نحو أهداف النمو.
- التوسع من خلال الابتكار والشراكات.

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

MERCURY

الوحدة 10: تقييم شامل للمشاريع والاستعداد للمستقبل:

- مراحل التقييم الاستراتيجي للمشاريع.
- مراجعة الأداء مقابل الأهداف الموضوعة.
- تحديد فرص التحسين المستقبلية.
- تحديث الاستراتيجيات بما يتناسب مع التغيرات.
- تطوير خطط للطوارئ والمرونة المؤسسية.
- التهيئة لمستقبل رقمي ومستدام.
- تحليل دراسات الحالة لمشاريع ناجحة وفاشلة.
- إعداد تقارير نهائية لدعم صناع القرار.

خلاصة وتوصيات الدورة التدريبية:

تشكل هذه الدورة منصة شاملة لبناء قدرات متقدمة في تطوير وتحليل الأعمال وتسويق الفرص والتفاوض مع المستثمرين ضمن إطار يضمن الجودة والاستدامة. تمكن المشاركين من دمج مهارات متعددة لصياغة وتطبيق خطط مؤثرة على واقع المشاريع المؤسسية. تسهم الأدوات والمنهجيات المكتسبة في رفع مستوى الاحترافية المؤسسية واستقطاب الاستثمارات الفعالة. يُنصح بتطبيق المكتسبات مباشرة في بيئات العمل وتحسين الإجراءات التشغيلية بما يتماشى مع متطلبات التنمية المستدامة.

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

MERCURY

نموذج تسجيل :

للمدن المستقبلية الخطط مع يتناسب بما الاستثماريه الفرص لتطوير المتقدمة الاستراتيجيات

الرمز : 121062 تاريخ الإنعقاد: 21 فبراير - 04 مارس 2027 دولة الإنعقاد: القاهرة (مصر) التكلفة: 6000 اليورو

معلومات المشارك

الأسم الكامل (السيد / السيدة):

.....

المسمى الوظيفي: .....

الهاتف / الجوال: .....

البريد الإلكتروني الشخصي: .....

البريد الإلكتروني الرسمي: .....

معلومات جهة العمل

اسم الشركة: .....

العنوان: .....

المدينة / الدولة: .....

معلومات الشخص المسؤول عن ترشيح الموظفين

الأسم الكامل (السيد / السيدة):

.....

المسمى الوظيفي: .....

الهاتف / الجوال: .....

البريد الإلكتروني الشخصي: .....

البريد الإلكتروني الرسمي: .....

طرق الدفع

☐ الرجاء إرسال الفاتورة لي

☐ الرجاء إرسال الفاتورة لشركتي