المقدمة:
تُعد إدارة تطوير الأعمال من الدعائم الأساسية التي تسهم في تحقيق النمو المستدام والتوسع الاستراتيجي داخل بيئة الأعمال المعاصرة، والتي تتسم بالتغير المستمر وازدياد حدة المنافسة. ومع تزايد المتطلبات السوقية وتطور توقعات العملاء، تبرز الحاجة إلى إرساء أسس قوية لإدارة تطوير الأعمال تُمكّن المؤسسات من استكشاف فرص جديدة وتوسيع نطاق أعمالها. تهدف هذه الدورة التدريبية إلى تمكين المشاركين من اكتساب المعارف والمهارات الضرورية لفهم ديناميكيات السوق، وتحليل الفرص المتاحة، وتطوير استراتيجيات تطوير فعالة، بالإضافة إلى بناء شراكات مثمرة تسهم في تحقيق قيمة مضافة حقيقية للمؤسسة.

خلال هذه الدورة، سيتعرف المشاركون على كيفية تحديد الأسواق المستهدفة، وتقييم إمكانيات التوسع، وتعزيز العلاقات مع العملاء الحاليين والجدد، وابتكار حلول تتماشى مع احتياجات السوق المتغيرة. كما سيتم التركيز على استخدام أحدث الأدوات والنماذج المتخصصة في تطوير الأعمال، بما يتوافق مع الأهداف المؤسسية ويعزز قدرة المؤسسة على الابتكار والمنافسة. سواء كنت مديرًا تنفيذيًا، أو مختصًا في تطوير الأعمال، أو تسعى لتوسيع مهاراتك المهنية في هذا المجال الحيوي، فإن هذه الدورة تمثل فرصة مثالية لتأهيلك بالمعرفة التطبيقية والخبرات اللازمة لتحقيق النجاح المؤسسي المستدام.

الفئات المستهدفة:

- مدراء تطوير الأعمال في المؤسسات من مختلف القطاعات.
- رواد الأعمال وأصحاب المشاريع الناشئة الباحثون عن التوسع والنمو.
- المختصون في مجالات التسويق والمبيعات الراغبون في تعميق فهمهم لتطوير الأعمال.
- مدراء الفرق والأقسام المهتمون بتحقيق نتائج استراتيجية طويلة الأمد.
- الاستشاريون المتخصصون في التخطيط الاستراتيجي وتطوير الأداء.
- المهنيون الراغبون في تطوير مهاراتهم في تحليل الأسواق وإدارة علاقات العمل.
- العاملون في الشركات الصغيرة والمتوسطة الذين يسعون إلى فرص نمو فعّالة.
- المدراء التنفيذيون الساعون إلى بناء وتوسيع الأعمال على المستوى المؤسسي.

الأهداف التدريبية:
بنهاية هذه الدورة، سيكون المشاركون قادرين على:

- الإلمام بأسس ومبادئ إدارة تطوير الأعمال وفهم دورها الحيوي في دفع عجلة النمو المؤسسي.
- تحليل الأسواق بطريقة منهجية لاكتشاف فرص التوسع والنمو.
- تصميم وتنفيذ استراتيجيات تطوير فعّالة تدعم الاستدامة والتميز التنافسي.
- تعزيز مهارات بناء علاقات قوية وطويلة الأمد مع العملاء والشركاء التجاريين.
- ابتكار وتطبيق خطط عمل تواكب المتغيرات وتلبي احتياجات السوق.
- تعلم كيفية قياس نتائج أنشطة التطوير وتحليل الأداء لتحديد فرص التحسين.
- تطوير مهارات التفاوض وصياغة الشراكات الاستراتيجية بما يحقق المصالح المشتركة.
- اكتساب القدرة على مواجهة تحديات السوق والتعامل معها بفعالية من خلال اتخاذ قرارات استراتيجية مدروسة.

الكفاءات المستهدفة:

- مهارة تحليل الأسواق وتقييم البيئة التنافسية.
- القدرة على وضع وتنفيذ استراتيجيات نمو مستدام.
- الكفاءة في إدارة العلاقات التجارية والشراكات طويلة الأمد.
- تطوير خطط عمل متكاملة ومبتكرة.
- إتقان أساليب التسويق الاستراتيجي الداعمة لتطوير الأعمال.
- إدارة المشاريع التطويرية بمهنية وفعالية.
- تحسين قدرات التفاوض وبناء الشراكات المثمرة.
- القدرة على قياس الأداء وتحليل العوائد الناتجة عن أنشطة التطوير.

محتوى الدورة:

الوحدة الأولى: أساسيات إدارة تطوير الأعمال

- التعريف الشامل بمفهوم تطوير الأعمال وأبعاده المختلفة.
- توضيح الفروق الجوهرية بين تطوير الأعمال وإدارة العمليات اليومية.
- بيان دور إدارة التطوير في تعزيز النمو المؤسسي وتوسيع نطاق السوق.
- المبادئ الأساسية لتحليل السوق وتحديد الفرص المتاحة.
- عرض نماذج وتجارب ناجحة من ممارسات عالمية في تطوير الأعمال.

الوحدة الثانية: تحليل الأسواق والمنافسة

- استخدام الأدوات المناسبة لتحليل الأسواق وتحديد احتياجات العملاء.
- دراسة التوجهات الاقتصادية والسوقية وتأثيرها على استراتيجيات التطوير.
- تحليل البيئة التنافسية من خلال تقييم نقاط القوة والضعف في السوق.
- استراتيجيات فعالة لمواجهة المنافسة وتحقيق ميزة تنافسية دائمة.
- تطبيق أدوات تحليل استراتيجية مثل SWOT وPESTEL لفهم البيئة الداخلية والخارجية.

الوحدة الثالثة: تصميم وتنفيذ استراتيجيات التطوير

- صياغة رؤية واضحة وأهداف استراتيجية لتطوير الأعمال.
- إعداد خطط عمل منهجية قابلة للتنفيذ تدعم النمو المؤسسي.
- تحديد الموارد المالية والبشرية اللازمة لتنفيذ الاستراتيجيات.
- متابعة تنفيذ الخطط وتقييم الأداء وفق مؤشرات محددة.
- التعامل مع المخاطر المحتملة ووضع خطط للطوارئ والتكيف مع التغيرات.

الوحدة الرابعة: إدارة العلاقات والشراكات

- أهمية إدارة العلاقات طويلة الأمد مع العملاء والشركاء لتحقيق النجاح.
- تطوير مهارات التفاوض لتحقيق نتائج تعاونية وشراكات فعالة.
- بناء شبكات علاقات قوية تعزز من فرص الأعمال.
- المحافظة على ولاء العملاء عبر التواصل المستمر وخدمات ما بعد البيع.
- استعراض نماذج عملية من شركات نجحت في إدارة علاقاتها التجارية.

الوحدة الخامسة: الابتكار والتكنولوجيا في تطوير الأعمال

- الدور المحوري للابتكار في تطوير المنتجات والخدمات.
- توظيف التكنولوجيا الحديثة في تحسين كفاءة العمليات وتقديم حلول جديدة.
- استراتيجيات التحول الرقمي كعامل تمكين في تطوير الأعمال.
- تعزيز ثقافة الإبداع داخل المؤسسة لتحقيق ميزة تنافسية.
- استغلال الذكاء الاصطناعي وتحليل البيانات الضخمة في دعم قرارات التطوير.