JUPITER PRIME

Consulting • Training • Advisory

جوبيتر برايم للاستشارات والتدريب

كتيّب الدورة

دورة متقدمة في الشراكات الاستراتيجية وتطوير التحالفات

1 – 12 مارس 2027

نيويورك

info@jupiterprime.uk

jupiterprime.uk

مسجّلة في المملكة المتحدة والمملكة العربية السعودية

دورة متقدمة في الشراكات الاستراتيجية وتطوير التحالفات

المرجع: 21023_569 **التاريخ:** 1 – 12 مارس 2027 **المكان:** نيويورك **الرسوم:** GBP 14000

الشراكات الاستراتيجية وتطوير التحالفات دورة تدريبية متقدمة مدتها أسبوعين لمديري تطوير الأعمال ومديري الشراكات والقادة التجاريين، يبني فيها المشاركون محفظة نمو الشراكات التي تضم التحالفات والموزعين وشركاء البيع المشترك. فالإيرادات باتت تتدفق عبر منظومات الشركاء لا عبر البيع المباشر وحده، ولذلك أصبح اختيار الشركاء ورعايتهم يحدد مدى الانتشار وسرعته والهامش المحقق. وتقدم جوبيتر برايم للتدريب هذه الدورة في الشراكات الاستراتيجية وتطوير التحالفات للقادة التجاريين.

لماذا تهم الشراكات الاستراتيجية وتطوير التحالفات الآن

تدفع ثلاث قوى الشراكات إلى قلب الاستراتيجية التجارية. فالمشترون ينتظرون حلولا متكاملة لا يقدمها مورد واحد، فتجمع المنشآت عروضها مع شركاء التقنية والخدمة والتوزيع. وتتيح المنصات الرقمية وترتيبات البيع المشترك لبائعي الشريك حمل العرض إلى حسابات لا يصلها الفريق المباشر. كما تطالب مجالس الإدارة قادة التحالفات بإثبات الإيراد الذي يأتي به الشركاء لا بعد الاتفاقيات الموقعة فقط. المنشآت التي تفحص شركاءها بعناية وتدير تحالفاتها ببطاقات أداء واضحة تفتح أسواقا جديدة بتكلفة أقل، أما التي توقع دون تدقيق فتنتهي باتفاقيات خاملة وتعارض بين القنوات. وتستند الدورة إلى دورة حياة التحالف ونماذج تصنيف الشركاء إلى مستويات ومنهج بطاقة الأداء المتوازن في قياس أداء الشركاء.

المستفيدون من الشراكات الاستراتيجية وتطوير التحالفات

- القادة الذين يحددون شركاء التحالف والموزعين ويفحصونهم ويستقطبونهم لتحقيق إيراد جديد
- رؤساء الشراكات المسؤولون عن خطط الأعمال المشتركة وخط الصفقات الوارد من الشركاء
- القادة التجاريون الذين يفاوضون على شروط الشراكة وتقاسم الإيراد والحصرية
- التنفيذيون الذين يرعون التحالفات الاستراتيجية ويترأسون لجان التوجيه المشتركة
- قادة تسويق الشركاء وتمكينهم الذين يجهزون بائعي الشركاء للبيع المشترك

تستفيد وظائف الشراكات والتحالفات أكثر من غيرها حين يحضر مديرو الشركاء وقادة الصفقات والرعاة التنفيذيون فيها معا ويتفقون على نموذج فحص واحد وبطاقة أداء واحدة للشركاء.

قدرات الشراكات الاستراتيجية وتطوير التحالفات

يتعلم المشاركون تحويل علاقات الشركاء المتفرقة إلى محفظة مقصودة تضيف إيرادا وانتشارا قابلين للقياس.

- تقييم الشركاء المرشحين من حيث الملاءمة الاستراتيجية والقدرات والتوافق الثقافي — قرار الاستقطاب أو الاعتذار
- بناء دراسة جدوى التحالف بمنطق الإيراد والاستثمار المشترك — الرعاة التنفيذيون والمالية
- تصميم عروض القيمة المشتركة وأساليب البيع المشترك — بائعو الشركاء والعملاء المشتركون
- تحديد هياكل صفقات الشراكة وتقاسم الإيراد وشروط الخروج — الموافقة القانونية والتجارية
- تطبيق بطاقات أداء التحالف وإيقاعات التوجيه المشتركة — قرارات الاستثمار الفصلية في الشركاء
- الموازنة بين مستويات الشركاء وتوازن المحفظة — وجهة موارد الشراكات التالية

مصطلحات الشراكات الاستراتيجية وتطوير التحالفات الأساسية

- التحالف الاستراتيجي — تعاون رسمي بين منشآت مستقلة تجمع قدراتها لتحقيق أهداف تجارية مشتركة دون اندماج.
- البيع المشترك — بيع يعمل فيه بائعو الشريكين على الفرصة نفسها وفق أدوار وقواعد احتساب متفق عليها.
- تصنيف الشركاء إلى مستويات — تقسيم الشركاء حسب القدرات والأداء إلى مستويات لكل منها مزايا وتعهدات خاصة.
- خطة الأعمال المشتركة — وثيقة يتفق عليها الشريكان تحدد الأهداف والاستثمارات والأنشطة ونقاط المراجعة المشتركة.
- الإيراد الوارد من الشريك — إيراد صفقات أنشأها الشريك، يتابع منفصلا عن الصفقات التي أثر فيها الشريك فقط.
- بطاقة أداء التحالف — مجموعة مقاييس مالية وبيعية وقدرات وعلاقات للحكم على سلامة الشراكة.

الشراكات الاستراتيجية وتطوير التحالفات يوما بيوم

اليوم 1: اقتصاد الشراكات

- أنماط الشراكة — التمييز بين نماذج الإحالة وإعادة البيع والتقنية والمشروع المشترك
- رسم منظومة الشركاء — تحديد شركاء التأثير والتكامل والتوزيع
- خيار البناء أو الشراء أو الشراكة — متى تتفوق الشراكة على الاستثمار المباشر
- نموذج دورة حياة التحالف — تأطير مراحل التأسيس والتشغيل والخروج
- ميثاق الشراكة — تحديد الغاية والنطاق وتوقعات الراعي

اليوم 2: فحص فرص الشركاء

- تقييم ملاءمة الشريك — قياس التوافق الاستراتيجي والقدرات والثقافة
- تحليل المساحات غير المخدومة — اكتشاف الحسابات والشرائح التي يفتحها الشريك
- قائمة العناية الواجبة للشريك — اختبار السلامة المالية والسمعة والنزاهة
- تعارضات الشركاء التنافسية — رصد الشركاء المرتبطين بموردين منافسين
- قمع استقطاب الشركاء — تتبع المرشحين من القائمة الطويلة حتى التوقيع

اليوم 3: دراسات جدوى التحالفات

- نموذج الإيراد المشترك — توقع الدخل الوارد من الشريك والمتأثر به
- خطة الاستثمار والموارد — تقدير تكلفة التمكين وصناديق التسويق والكوادر
- تقييم التآزر — قياس العملاء المشتركين والبيع المتقاطع ووفورات التكلفة
- سجل المخاطر والاعتمادية — الموازنة بين الارتهان والتسرب ومخاطر السمعة
- عرض الراعي التنفيذي — كسب تأييد قيادتي المنشأتين

اليوم 4: عروض القيمة المشتركة

- تصميم العرض المدمج — جمع المنتجات والخدمات في حل واحد للعميل
- لوحة عرض القيمة المشتركة — ربط آلام العملاء المشتركة بالمكاسب المدمجة
- خريطة طريق التكامل — مواءمة التسليم الفني والخدمي بين الشريكين
- إطار الرسائل المشتركة — الاتفاق على الادعاءات والبراهين واستخدام العلامة
- خطة العملاء المرجعيين — بناء الأدلة على الحل المدمج

اليوم 5: هيكلة صفقات الشراكة

- خيارات هيكل الصفقة — الاختيار بين رسوم الإحالة وهوامش إعادة البيع وتقاسم الإيراد
- شروط الحصرية والنطاق الجغرافي — الموازنة بين التعهد ومرونة السوق
- بنود الملكية الفكرية والبيانات — حماية أصول كل طرف
- التخطيط لتفاوض الشراكة — رسم المصالح والمقايضات ونقاط الانسحاب
- أحكام الخروج والإنهاء — تخطيط فك منظم للشراكة قبل التوقيع

اليوم 6: الموزعون وشركاء القنوات

- هيكلة شبكة الموزعين — تحديد المستويات والمزايا وشروط الانضمام
- قواعد تسجيل الصفقات — منع التعارض بين الشركاء والبائعين المباشرين
- صناديق تطوير السوق — توزيع ميزانيات التسويق المشترك حسب النتائج
- مسار تهيئة الشريك — نقل الموزع الجديد إلى أول صفقة مغلقة
- نموذج هامش الموزع — اختبار اقتصاديات القناة عند كل مستوى

اليوم 7: البيع المشترك وتمكين الشركاء

- قواعد الاشتباك في البيع المشترك — توزيع الأدوار والاحتساب وقيادة الحساب
- مطابقة الحسابات مع الشركاء — توحيد الأهداف وجهات الاتصال المشتركة
- منهج تمكين الشركاء — تجهيز بائعي الشريك ومهندسيه
- استراتيجية الإدراج في المنصات الرقمية — استخدام منصات السحابة والقطاعات مسارا للبيع
- أنظمة إدارة علاقات الشركاء — تتبع العملاء المحتملين والصفقات والتدريب

اليوم 8: حوكمة التحالفات

- تصميم لجنة التوجيه المشتركة — تحديد العضوية والإيقاع وصلاحيات القرار
- دورة تخطيط الأعمال المشتركة — الاتفاق على الأهداف والاستثمارات السنوية
- مسار التصعيد وحل النزاعات — معالجة الخلافات قبل أن تهدم الثقة
- فحص سلامة التحالف — استطلاع الثقة والتواصل والجدية
- خريطة العلاقات التنفيذية — ربط الرعاة على أكثر من مستوى

اليوم 9: بطاقات أداء الشركاء

- تصميم بطاقة أداء التحالف — دمج المقاييس المالية والبيعية ومقاييس القدرات
- احتساب الإيراد الوارد مقابل المتأثر — نسبة مساهمة الشريك بإنصاف
- مراجعة مستويات الشركاء — ترقية الشركاء أو تطويرهم أو إنهاء العلاقة
- صيغة مراجعة الأعمال الفصلية — إدارة حوارات مبنية على الأدلة مع الشركاء
- مصفوفة توازن المحفظة — مقارنة مساهمة الشريك بالاستثمار فيه

اليوم 10: تطبيق محفظة نمو الشراكات

- القائمة المختصرة ودرجات الملاءمة — تطبيق فحص اليوم الثاني على مرشحين حقيقيين
- دراسة جدوى التحالف ذي الأولوية — استخدام نموذج الإيراد والاستثمار من اليوم الثالث
- مسودة ورقة شروط الصفقة — تطبيق هياكل اليوم الخامس على شراكة واحدة
- إيقاع البطاقة والتوجيه — اعتماد روتين اليومين الثامن والتاسع
- محفظة نمو الشراكات — عرض الشركاء والأهداف والاستثمارات للاعتماد

تطبيق الشراكات الاستراتيجية وتطوير التحالفات بعد الدورة

- إدارة جلسة لتقييم ملاءمة الشركاء الحاليين والمرشحين والتوصية بثلاثة منهم يحصلون على خطط أعمال مشتركة في الربع القادم.
- اعتماد بطاقة أداء للتحالف مع أكبر شريك قائم وعقد أول مراجعة أعمال فصلية على أساسها بحضور الراعيين التنفيذيين.

أسئلة حول الشراكات الاستراتيجية وتطوير التحالفات

ما الشراكات الاستراتيجية وتطوير التحالفات ولماذا تهم الآن؟

الشراكات الاستراتيجية وتطوير التحالفات هي منهج اختيار علاقات الشركاء وهيكلتها وإدارتها بما يضيف إيرادا وانتشارا. وتزداد أهميتها لأن المشترين يطلبون حلولا مدمجة، ولأن منظومات الشركاء تحمل حصة متنامية من المبيعات بين المنشآت.

من أكثر الأدوار استفادة من دورة الشراكات الاستراتيجية وتطوير التحالفات؟

يستفيد مديرو تطوير الأعمال ومديرو الشراكات والقادة التجاريون أكثر من غيرهم. فمورد برمجيات يوظفها لبناء بيع مشترك مع مزود سحابي، وشركة خدمات لوجستية توظفها لعقد تحالف مع وسيط تخليص جمركي لتقديم خدمة تجارية مشتركة.

كيف تختلف دورة الشراكات الاستراتيجية وتطوير التحالفات عن دورة تطوير الأعمال؟

تركز دورة الشراكات الاستراتيجية وتطوير التحالفات على النمو عبر منشآت أخرى من خلال فحص التحالفات والموزعين وهيكلتها وحوكمتها. أما دورة تطوير الأعمال فتغطي البحث الأوسع عن النمو، بما فيه التنقيب المباشر عن العملاء وتوسيع الحسابات ودخول الأسواق الجديدة.

ماذا تعود به من دورة الشراكات الاستراتيجية وتطوير التحالفات؟

تعود بمحفظة من الشركاء المستهدفين مع درجات ملاءمتهم، ودراسة جدوى للتحالف ذي الأولوية، ومسودة شروط الصفقة، وبطاقة أداء مع إيقاع توجيه جاهز للاعتماد التنفيذي.

الشراكات الاستراتيجية وتطوير التحالفات: الطريق إلى الأمام

توجه محفظة نمو الشراكات أولا قرار الشركاء الذين ينالون خطط أعمال مشتركة واستثمارا في التمكين. ويستخدمها قادة تطوير الأعمال والتحالفات والمالية للاتفاق على الأهداف والموارد مع تنفيذيي الشركاء. وبعد المراجعات الفصلية الأولى يستحق التوازن بين الإيراد الوارد من الشركاء والإيراد المتأثر بهم نظرة جديدة، لأن النتائج المبكرة تكشف عادة أي التحالفات تفتح حسابات جديدة فعلا.