JUPITER PRIME

Consulting • Training • Advisory

جوبيتر برايم للاستشارات والتدريب

كتيّب الدورة

دورة أساسيات إدارة المقترحات ومحاور الفوز

1 – 5 أغسطس 2027

كوالالمبور

info@jupiterprime.uk

jupiterprime.uk

مسجّلة في المملكة المتحدة والمملكة العربية السعودية

دورة أساسيات إدارة المقترحات ومحاور الفوز

المرجع: 1452_53992 **التاريخ:** 1 – 5 أغسطس 2027 **المكان:** كوالالمبور **الرسوم:** GBP 4600

أساسيات إدارة المقترحات ومحاور الفوز دورة تدريبية مدتها أسبوع لكتاب العطاءات ومنسقي المقترحات وموظفي المبيعات الذين يعدون الردود على المناقصات، ويخرج كل مشارك منها بخطة مقترح لمناقصة حقيقية. يقيم المشترون العروض اليوم وفق معايير صارمة ومهل قصيرة، فيصبح المسار المنضبط ومحاور الفوز الواضحة هما الفارق بين الفائز وعرض مطابق لكنه خاسر. تقدم جوبيتر برايم للتدريب هذه الدورة في أساسيات إدارة المقترحات ومحاور الفوز.

لماذا تهم أساسيات إدارة المقترحات ومحاور الفوز الآن

ثلاث قوى تشكل عمل المقترحات اليوم: فرق مشتريات تنشر معايير تقييم مرجحة وتستبعد العروض غير المطابقة فورا، وقيادات مبيعات تحتاج إلى نسبة فوز أعلى من فرص أقل، وخبراء موضوعيون لا يملكون وقتا كافيا للكتابة. المؤسسة التي تملك مسارا متكررا للمقترحات تنتقي العطاءات وتقدمها في موعدها برسائل متسقة، أما التي تفتقده فتطارد كل مناقصة وتستنزف فرقها. ترتكز الدورة على دورة الحياة من الاستحواذ إلى التقديم، وقرارات بوابة المشاركة أو الامتناع، وهيكل الخصائص والفوائد والأدلة Features-Benefits-Proof FBP للإجابات المقنعة، ومراجعات الفرق الملونة لضبط الجودة.

المستفيدون من أساسيات إدارة المقترحات ومحاور الفوز

- كتاب عطاءات يصوغون الإجابات الفنية والتجارية على أسئلة المناقصة
- منسقو مقترحات يديرون الجداول والمساهمين ولوجستيات التقديم
- موظفو حسابات ومبيعات يملكون علاقة العميل قبل طرح المناقصة
- خبراء موضوعيون يطلب منهم الإسهام في المقترحات إلى جانب أعمالهم
- موظفو ما قبل البيع والحلول الذين يشكلون العروض ومدخلات التسعير

تحقق وحدة العطاءات أو تطوير الأعمال أكبر فائدة عندما يحضر عدد من أعضائها معا ويتفقون على مسار واحد للمقترحات.

قدرات أساسيات إدارة المقترحات ومحاور الفوز

ينتقل المشاركون من كتابة الإجابات على عجل إلى إدارة المقترحات بوصفها مشاريع مخططة برسائل واضحة للمقيمين.

- تقييم الفرصة ببطاقة قرار المشاركة أو الامتناع — لقادة المبيعات الذين يحددون موضع الجهد
- بناء مصفوفة امتثال تربط كل متطلب بإجابة — للمقيمين وفرق العقود
- تصميم محاور فوز تربط احتياجات العميل بالأدلة — للتنفيذيين الذين يعتمدون استراتيجية العطاء
- تحديد جدول المقترح بمهام المساهمين وبوابات المراجعة — لمنسقي المقترحات والخبراء الموضوعيين
- تطبيق هيكل الخصائص والفوائد والأدلة على إجابات المناقصة — للجان التقييم
- إيصال نتائج المراجعة عبر جلسات الفرق الملونة — للكتاب الذين يعدلون المسودات قبل التقديم

مصطلحات أساسيات إدارة المقترحات ومحاور الفوز الأساسية

- قرار المشاركة أو الامتناع — حكم منظم حول جدوى متابعة الفرصة في ضوء الملاءمة والمنافسة والموارد.
- مصفوفة الامتثال — جدول يربط كل متطلب في المناقصة بالقسم والصفحة التي تجيب عنه.
- محور الفوز — رسالة قصيرة موجهة للعميل ومدعومة بدليل تشرح لماذا يعد مقدم العطاء الخيار الأقوى.
- عامل التمييز — خاصية في العرض يقدرها العميل ولا يستطيع المنافسون مجاراتها بسهولة.
- مراجعة الفرق الملونة — مراجعة مرحلية لمسودة المقترح يؤدي فيها المراجعون أدوارا محددة تسمى غالبا بالألوان.
- خطة الاستحواذ — خطة ما قبل المناقصة لفهم العميل وتشكيل المتطلب والتموضع للفوز.

أساسيات إدارة المقترحات ومحاور الفوز يوما بيوم

اليوم 1: دورة حياة المقترح

- دورة الحياة من الاستحواذ إلى التقديم — رسم المراحل من الفرصة إلى الترسية
- أساليب تقييم المشتري — قراءة المعايير المرجحة وقواعد التسجيل
- أساسيات خطة الاستحواذ — التموضع قبل طرح المناقصة
- حالات مقارنة من الإنشاءات وخدمات تقنية المعلومات — مقارنة العطاءات الفائزة
- خريطة أدوار المقترح — توزيع المدير والكتاب والمراجعين والمعتمدين

اليوم 2: اتخاذ القرار وتخطيط العطاء

- بطاقة قرار المشاركة أو الامتناع — تقدير الملاءمة والمنافسة واحتمال الفوز
- تفكيك وثائق المناقصة — استخراج كل متطلب وتعليمة
- بناء مصفوفة الامتثال — ربط المتطلبات بأقسام الإجابة
- جدول المقترح — التخطيط العكسي من موعد التقديم
- حزمة اجتماع الانطلاق — إحاطة المساهمين بالاستراتيجية والمهام

اليوم 3: استراتيجية الفوز والرسائل

- القضايا الساخنة لدى العميل — تحديد ما يهم المقيمين أكثر
- شبكة تقييم المنافسين — رصد نقاط القوة والفجوات وخيارات التلميح
- تحليل عوامل التمييز — اختيار الأدلة التي تميز العرض
- صياغة محاور الفوز — ربط الفوائد بنتائج العميل
- مخطط الملخص التنفيذي — البدء بأولويات العميل

اليوم 4: كتابة الإجابات ومراجعتها

- هيكل الخصائص والفوائد والأدلة — جعل الإجابات مقنعة وقابلة للتسجيل
- لوحات تسلسل الإجابات — تخطيط المحتوى قبل الكتابة
- الرسوم والتعليقات التوضيحية — شرح العروض المعقدة بصريا
- استخدام مكتبة المحتوى — إعادة استخدام النصوص الجاهزة دون فقدان الصلة
- مراجعات الفرق الملونة — تنفيذ مراجعات الوردي والأحمر والذهبي

اليوم 5: التدرب على خطة المقترح لمناقصة حقيقية

- قرار المشاركة لمناقصة حقيقية — تطبيق البطاقة على فرصة فعلية
- مسودة مصفوفة الامتثال — رسم متطلبات المناقصة الحقيقية
- اختيار محاور الفوز — الاتفاق على ثلاثة محاور مدعومة بالأدلة
- محاكاة الفريق الأحمر — تسجيل إجابة نموذجية بعيون المقيمين
- خطة المقترح النهائية لمناقصة حقيقية — الجدول والأدوار والمحاور والمصفوفة

تطبيق أساسيات إدارة المقترحات ومحاور الفوز بعد الدورة

- عقد جلسة قرار المشاركة أو الامتناع للمناقصة القادمة باستخدام البطاقة وتوثيق مبررات القرار.
- إدخال مصفوفة الامتثال ومراجعة الفريق الأحمر على المقترح الحي القادم قبل تقديمه.

أسئلة حول أساسيات إدارة المقترحات ومحاور الفوز

ما أساسيات إدارة المقترحات ومحاور الفوز ولماذا تهم الآن؟

أساسيات إدارة المقترحات هي الخطوات الجوهرية لتخطيط العطاءات وكتابتها ومراجعتها، ومحاور الفوز هي الرسائل التي تجعل المقيمين يفضلون مقدم عطاء بعينه. وتهم الآن لأن المشترين يقيمون بصرامة ويستبعدون العروض غير المطابقة أو العامة.

ما الأدوار الأكثر استفادة من تدريب أساسيات إدارة المقترحات ومحاور الفوز؟

يستفيد أكثر كتاب العطاءات ومنسقو المقترحات ومديرو الحسابات والخبراء الموضوعيون الذين يسهمون في المناقصات، في قطاعات من الإنشاءات إلى خدمات تقنية المعلومات.

كيف يختلف تدريب أساسيات إدارة المقترحات ومحاور الفوز عن دورة إجراءات المناقصات؟

يركز على جانب مقدم العطاء: اختيار العطاءات التي تستحق المتابعة وبناء الرسائل وإنتاج إجابات قابلة للتسجيل، لا على طريقة إدارة المشتري للمناقصة.

ماذا تعود به من تدريب أساسيات إدارة المقترحات ومحاور الفوز؟

تعود بخطة لمناقصة حقيقية تشمل قرار المشاركة ومصفوفة الامتثال والجدول والأدوار ومحاور الفوز المتفق عليها جاهزة لاستخدام فريقك.

أساسيات إدارة المقترحات ومحاور الفوز: الطريق إلى الأمام

تمنح خطة المقترح لمناقصة حقيقية فريق العطاء جدولا وأدوارا ومصفوفة امتثال ومحاور فوز متفقا عليها. وأول قرار تخدمه هو تقرير المشاركة من عدمها. يستخدمها منسق المقترح وقائد المبيعات والمعتمد معا، وبعد التقديم تستحق ملاحظات المشتري المقارنة مع محاور الفوز المختارة.