JUPITER PRIME

Consulting • Training • Advisory

جوبيتر برايم للاستشارات والتدريب

كتيّب الدورة

دورة الوعي التجاري وقرارات الهامش الربحي

12 – 16 أبريل 2027

باريس

info@jupiterprime.uk

jupiterprime.uk

مسجّلة في المملكة المتحدة والمملكة العربية السعودية

دورة الوعي التجاري وقرارات الهامش الربحي

المرجع: 1858_68297 **التاريخ:** 12 – 16 أبريل 2027 **المكان:** باريس **الرسوم:** GBP 5900

الوعي التجاري وقرارات الهامش الربحي دورة تدريبية مدتها أسبوع للمديرين والمختصين من خارج الإدارة المالية ممن يؤثرون في الإيرادات والتكاليف، يبني فيها المشاركون بطاقة تقييم هامش الصفقة للعروض والخصومات وقرارات الإنفاق التي يملكونها. فضغط الأسعار وارتفاع تكاليف المدخلات وحدة المنافسة تجعل كل قرار تشغيلي يحرك الهامش. وتربط جوبيتر برايم للتدريب الوعي التجاري وقرارات الهامش الربحي بالقرارات اليومية في المبيعات والعمليات والمشتريات.

لماذا يهم الوعي التجاري وقرارات الهامش الربحي الآن

ثلاثة ضغوط تجعل الوعي التجاري مهارة لمديري الخطوط الأمامية لا تخصصا ماليا فقط. فالعملاء يقارنون العروض فورا ويضغطون للحصول على خصومات. والموردون ينقلون تقلبات تكاليف المدخلات أسرع مما تسمح به إعادة التفاوض على العقود. والمنافسون يقلدون العروض بسرعة، فتصبح الميزة في معرفة العملاء والمنتجات والقنوات التي تحقق الربح فعلا. والمؤسسات التي يقرأ مديروها هذه الإشارات تحمي هامش المساهمة والنقد، أما التي تطارد الحجم دون رؤية للهامش فتنمو إيراداتها بينما يتسرب ربحها. وتستند الدورة إلى تحليل المساهمة، ومنطق التكلفة والحجم والربح CVP، والتكاليف الملائمة، ونموذج Business Model Canvas.

المستفيدون من الوعي التجاري وقرارات الهامش الربحي

- مسؤولو الحسابات والمبيعات الذين يحددون الخصومات والحزم وشروط السداد
- مشرفو العمليات الذين يتحكمون في المردود والعمل الإضافي والهدر ومستويات الخدمة
- المشترون ومختصو الفئات الذين يتفاوضون على أسعار المدخلات وكمياتها
- مسؤولو المنتجات والخدمات الذين يقررون الخصائص والشرائح ونقاط السعر
- قادة المشاريع الذين يسعرون الأعمال ويحددون نطاقها ويتابعون ربحيتها

وتتحقق الفائدة الكبرى لمجموعات التسعير والعطاءات متعددة الوظائف حين يحضر أعضاء من المبيعات والعمليات والمشتريات معا ويتفقون على رؤية واحدة للصفقة المربحة.

قدرات الوعي التجاري وقرارات الهامش الربحي

يتعلم المشاركون تتبع أثر أي قرار تشغيلي حتى يصل إلى هامش المساهمة والنقد والموقع التنافسي.

- حساب هامش المساهمة وحجم التعادل لعرض ما — اعتماد الخصومات
- موازنة مقايضات السعر والحجم والمزيج بمنطق CVP — أهداف المبيعات وحصصها
- تطبيق التكاليف الملائمة على قرار التصنيع أو الشراء والطلبيات الخاصة — قرارات التوريد والطاقة
- تقييم ربحية العملاء والمنتجات أبعد من الإيراد الظاهر — ترتيب أولويات الحسابات
- اختبار أثر شروط السداد ومستويات المخزون في رأس المال العامل — دورة تحويل النقد
- عرض الحالة التجارية بلغة الهامش — الشركاء الماليون والرعاة من الإدارة العليا

مصطلحات الوعي التجاري وقرارات الهامش الربحي الأساسية

- هامش المساهمة — الإيراد مطروحا منه التكاليف المتغيرة، ويبين ما تضيفه كل عملية بيع لتغطية التكاليف الثابتة والربح.
- الهامش الإجمالي — الإيراد مطروحا منه التكلفة المباشرة للسلع أو الخدمات المبيعة، معبرا عنه نسبة من الإيراد.
- نقطة التعادل — حجم المبيعات الذي تغطي عنده المساهمة التكاليف الثابتة تماما.
- أثر السعر والحجم والمزيج — تقسيم تغير الربح إلى تحركات السعر والكمية المبيعة وتركيبة المنتجات.
- التكلفة الملائمة — تكلفة نقدية مستقبلية تتغير بحسب القرار المتخذ، وتستبعد منها التكاليف الغارقة.
- دورة تحويل النقد — عدد الأيام بين السداد للموردين وتحصيل النقد من العملاء.

الوعي التجاري وقرارات الهامش الربحي يوما بيوم

اليوم 1: كيف تكسب المؤسسة أموالها

- نموذج Business Model Canvas — الربط بين مصادر الإيراد وهيكل التكاليف
- قراءة قائمة الدخل — من سطر الإيراد إلى الربح التشغيلي
- رسم سلسلة القيمة — أين يتكون الهامش وأين يضيع
- عرض القيمة للعميل — الاستعداد للدفع ومحفزات التحول
- رصد تحركات المنافسين — قراءة تخفيضات الأسعار والإطلاقات والداخلين الجدد

اليوم 2: آليات الهامش ومحركات التكلفة

- سلوك التكاليف الثابتة والمتغيرة — قرارات الطاقة والحجم
- تحليل هامش المساهمة — ترتيب المنتجات والقنوات والحسابات
- التعادل ومخططات CVP — أحجام مستهدفة للعروض الجديدة
- محركات التكلفة على أساس الأنشطة — التكاليف الخفية للعملاء المعقدين
- جسر السعر والحجم والمزيج — تفسير تحركات الربح للقيادات

اليوم 3: التسعير واقتصاديات الصفقة

- التسعير على أساس القيمة والتكلفة زائد هامش — نقاط سعر قابلة للدفاع
- شلال تسرب الخصومات — الحسومات والبضائع المجانية وشروط السداد
- التكاليف الملائمة للطلبيات الخاصة — قرارات القبول أو الرفض
- تقييم قرار التصنيع أو الشراء — الاستعانة بمصادر خارجية مقابل الطاقة الداخلية
- ربحية العطاءات وعروض الأسعار — النطاق والمخاطر ومخصصات الطوارئ

اليوم 4: النقد ورأس المال العامل وإشارات السوق

- دورة تحويل النقد — أيام التحصيل والمخزون والسداد للموردين
- مقايضات شروط السداد — ائتمان العملاء مقابل نمو المبيعات
- تكاليف الاحتفاظ بالمخزون — مستويات الخدمة ومخاطر التقادم
- لوحة إشارات السوق — الطلب وأسعار المدخلات وسلوك المنافسين
- جداول حساسية السيناريوهات — اختبار الهامش أمام صدمات السعر والتكلفة

اليوم 5: ممارسة بطاقة تقييم هامش الصفقة

- حالة حساب في قطاع التجزئة — تطبيق فحوص المساهمة وشلال الخصومات
- حالة طلبية تصنيع — تطبيق التكاليف الملائمة وحدود الطاقة
- حالة عقد خدمات — تطبيق اختبارات دورة النقد وشروط السداد
- عرض تجاري أمام لجنة مالية — الدفاع عن افتراضات الهامش
- بناء بطاقة تقييم هامش الصفقة — الحدود والموافقات والإشارات

تطبيق الوعي التجاري وقرارات الهامش الربحي بعد الدورة

- إعداد شلال تسرب الخصومات لأكبر ثلاثة حسابات وعرض النتائج على قيادتي المبيعات والمالية.
- تقييم العطاء أو الطلبية الخاصة أو قرار التوريد التالي وفق المساهمة والنقد وإشارات المنافسين قبل الاعتماد.

أسئلة حول الوعي التجاري وقرارات الهامش الربحي

ما الوعي التجاري وقرارات الهامش الربحي، ولماذا يهم الآن؟

الوعي التجاري هو القدرة على رؤية أثر القرار في الإيراد والهامش والنقد. ويهم الآن لأن العملاء والموردين والمنافسين يتحركون أسرع، ولأن القرارات المتخذة خارج الإدارة المالية باتت تحدد الربحية.

ما الأدوار الأكثر استفادة من تدريب الوعي التجاري وقرارات الهامش الربحي؟

يستفيد أكثر مسؤولو المبيعات والحسابات ومشرفو العمليات والمشترون ومسؤولو المنتجات وقادة المشاريع. فكل من يحدد الأسعار أو يمنح الخصومات أو يقر الإنفاق أو يسعر الأعمال يؤثر في الهامش يوميا.

كيف تختلف دورة الوعي التجاري وقرارات الهامش الربحي عن دورة المالية لغير الماليين؟

دورة المالية لغير الماليين تشرح القوائم والمصطلحات المحاسبية. أما هذه فتطبق منطق الهامش والتسعير والنقد على قرارات تجارية حية مثل الخصومات والطلبيات الخاصة والتوريد.

ماذا تعود به من تدريب الوعي التجاري وقرارات الهامش الربحي؟

تعود ببطاقة تقييم هامش الصفقة تضم حدود المساهمة وقواعد الموافقة وإشارات السوق، جاهزة للتطبيق على عرضك أو عرض السعر أو قرار الشراء التالي.

الوعي التجاري وقرارات الهامش الربحي: الطريق إلى الأمام

تخدم بطاقة تقييم هامش الصفقة أولا اعتماد الخصم أو العطاء التالي، ويستخدمها مسؤولو الحسابات عند إعداد العرض والمدير الذي يعتمده. وبعد أول استخدام تجدر مراجعة ما إذا عكست الحدود المساهمة الحقيقية، وهل ظهرت آثار النقد بوضوح، وأي إشارات المنافسين كانت مفيدة، ثم تعديل البطاقة للربع التالي.