JUPITER PRIME

Consulting • Training • Advisory

جوبيتر برايم للاستشارات والتدريب

كتيّب الدورة

# دورة متقدمة في الشراكة الاستراتيجية وإدارة القيمة للأعمال

21 – 25 فبراير 2027

القاهرة

info@jupiterprime.uk

**jupiterprime.uk**

مسجّلة في المملكة المتحدة والمملكة العربية السعودية

# دورة متقدمة في الشراكة الاستراتيجية وإدارة القيمة للأعمال

**المرجع:** 1984_73007 **التاريخ:** 21 – 25 فبراير 2027 **المكان:** القاهرة **الرسوم:** GBP 3500

الشراكة الاستراتيجية وإدارة القيمة للأعمال دورة تدريبية مدتها أسبوع لمديري علاقات الأعمال ذوي الخبرة الذين يربطون الوظائف الخدمية الداخلية بالرعاة التنفيذيين، ويخرج المشاركون منها بخريطة طريق الشراكة التنفيذية والقيمة لشريك أعمال رئيسي واحد. تنتظر الإدارات العليا اليوم من الوظائف الخدمية أن تثبت النتائج التي تمكنها لا عدد الطلبات التي تنفذها. تقدم جوبيتر برايم للتدريب الشراكة الاستراتيجية وإدارة القيمة للأعمال.

## لماذا تهم الشراكة الاستراتيجية وإدارة القيمة للأعمال الآن

ثلاث قوى تدفع مديري العلاقات نحو دور الشريك. يواجه الرعاة التنفيذيون تدقيقا أشد في قرارات الاستثمار ويريدون محاورا واحدا يربط الإنفاق بنتائج قابلة للقياس. وتتنافس الوظائف الرقمية والخدمات المشتركة مع المزودين الخارجيين على الميزانية نفسها. ويتوقع شركاء الأعمال أفكارا استباقية بدل قائمة انتظار من التذاكر. مدير العلاقة الذي يحسن الشراكة يكسب الرعاية والمشاركة المبكرة وقصص منافع موثوقة، ومن لا يحسنها يتحول إلى وسيط طلبات. تستند الدورة إلى الممارسات المعتمدة في الشراكة وإدارة تحقيق المنافع ونماذج التأثير في أصحاب المصلحة، موصوفة بعبارات عامة.

## المستفيدون من الشراكة الاستراتيجية وإدارة القيمة للأعمال

- مديرو العلاقات الذين يتولون الصلة بين وظيفة خدمية وفريق قيادة وحدة أعمال
- قادة المحافظ والطلب المسؤولون عن صياغة مقترحات الاستثمار مع الرعاة التنفيذيين
- مالكو الخدمات المسؤولون عن تحويل خرائط القدرات إلى نتائج أعمال
- قادة مكاتب التحول الذين يتابعون المنافع المتحققة في المبادرات الممولة
- مسؤولو الحسابات في مراكز الخدمات المشتركة الذين يتفاوضون على أولويات الخدمة مع رؤساء القطاعات

تستفيد مكاتب إدارة العلاقات أكثر عندما يحضر عدد من شركائها معا ويتفقون على لغة موحدة للمنافع.

## قدرات الشراكة الاستراتيجية وإدارة القيمة للأعمال

يتدرب المشاركون على نقل العلاقة من التوريد التفاعلي إلى نتائج مشتركة الملكية يراها التنفيذيون ويدافعون عنها.

- تقييم نضج الشراكة في علاقة أعمال — توقعات الراعي وأولويات الخطوة التالية
- تصميم خريطة طريق للعلاقة ترتب المبادرات المشتركة — أجندة الراعي التنفيذي
- بناء نموذج لتتبع المنافع بملاك ومقاييس — لجان الاستثمار
- تطبيق أساليب التأثير وصياغة الرسائل في الحوارات التنفيذية — صناع القرار في الإدارة العليا
- الموازنة بين الطلبات المتنافسة وفق القيمة والملاءمة الاستراتيجية — ترتيب أولويات المحفظة
- إيصال القيمة المتحققة عبر قصص النتائج — فرق القيادة والشركاء الماليون

## مصطلحات الشراكة الاستراتيجية وإدارة القيمة للأعمال الأساسية

- الشراكة الاستراتيجية — علاقة تشارك فيها الوظيفة الخدمية التنفيذيين في رسم أهداف الأعمال بدل الاكتفاء بتنفيذ الطلبات.
- نضج الشراكة — رؤية مرحلية لمدى انتقال العلاقة من تلقي الطلبات إلى العمل الاستشاري الموثوق.
- خريطة طريق العلاقة — عرض زمني للمبادرات المشتركة وأولويات الراعي ومحطات التواصل مع شريك أعمال واحد.
- تحقيق المنافع — منهج تحديد النتائج التي مول الاستثمار من أجلها وإسناد ملكيتها وقياسها وتأكيدها.
- فرضية القيمة — عبارة قابلة للاختبار تربط مبادرة مقترحة بنتيجة أعمال محددة ومقياسها.
- خريطة التأثير التنفيذي — مخطط لصناع القرار واهتماماتهم ونفوذهم والصياغة التي تحرك كلا منهم.

## الشراكة الاستراتيجية وإدارة القيمة للأعمال يوما بيوم

### اليوم 1: تفويض الشراكة

- مراحل نضج الشراكة — موقع كل علاقة في الوقت الحاضر
- توقعات الراعي التنفيذي — ما يريده القادة من شركاء الخدمة
- عقلية التوريد مقابل عقلية الشراكة — الانتقال من الطلبات إلى النتائج
- قراءة نموذج Business Model Canvas — ربط استراتيجية الشريك بالقدرات
- بطاقة صحة الشريك — رصد العلاقات المعرضة للخطر مبكرا

### اليوم 2: خرائط طريق العلاقات

- رسم خرائط قدرات الأعمال — تحديد مواضع الأثر للمبادرات المشتركة
- ترتيب المبادرات المشتركة — تسلسل التعهدات وفق أولويات الراعي
- تصميم إيقاع التواصل — اختيار المنتديات والدورية والمشاركين
- تقييم الملاءمة الاستراتيجية — ترتيب الأفكار قبل أن تصبح طلبات
- لوحة قصة خريطة الطريق — عرض الاتجاه في صفحة تنفيذية واحدة

## اليوم 3: إدارة القيمة وتتبع المنافع

- كتابة فرضيات القيمة — صياغة المبادرات كادعاءات نتائج قابلة للاختبار
- شبكة اعتماد المنافع — تتبع الممكنات حتى نتائج الأعمال
- مصفوفة ملكية المنافع — إسناد ملاك مساءلين داخل وحدات الأعمال
- المقاييس القائدة والمتأخرة — إثبات التقدم قبل النتائج النهائية
- مراجعة القيمة بعد التنفيذ — تأكيد ادعاءات المنافع أو تصحيحها

## اليوم 4: التأثير في التنفيذيين

- رسم خريطة التأثير التنفيذي — استهداف صناع القرار واهتماماتهم
- الرسائل وفق Pyramid Principle — البدء بالإجابة التي يحتاجها التنفيذيون
- روافع المعاملة بالمثل والمصداقية — كسب مقعد في منتديات التخطيط
- حوارات المفاضلة الصعبة — الاعتذار عن الطلب مع حماية العلاقة
- سرد قصص النتائج — تحويل أدلة المنافع إلى روايات لمجالس الإدارة

## اليوم 5: ممارسة خريطة طريق الشراكة التنفيذية والقيمة

- تقييم نضج شريك مختار — تحديد نقطة الانطلاق
- ربط خريطة الطريق بفرضيات القيمة — وصل المبادرات بالنتائج
- التمرن على خطة التأثير — اختبار الصياغة مع رعاة من الزملاء
- تحدي الزملاء لمقاييس المنافع — تقوية الأدلة قبل الاستخدام
- خريطة طريق الشراكة التنفيذية والقيمة — إكمال النسخة الجاهزة للراعي

## تطبيق الشراكة الاستراتيجية وإدارة القيمة للأعمال بعد الدورة

- إدارة حوار حول نضج الشراكة مع راع تنفيذي واحد والاتفاق على المبادرتين اللتين تفتتحان خريطة طريق العلاقة.
- إعداد مصفوفة ملكية المنافع لمبادرة قائمة وعرض مقاييسها القائدة الأولى في منتدى الراعي التالي.

## أسئلة حول الشراكة الاستراتيجية وإدارة القيمة للأعمال

### ما الشراكة الاستراتيجية وإدارة القيمة للأعمال، ولماذا تهم الآن؟

هي ممارسة رسم أهداف الأعمال مع التنفيذيين وإثبات النتائج التي تحققها استثمارات الخدمة. وتهم الآن لأن الرعاة يدققون في الإنفاق ويتوقعون من شركاء الخدمة إظهار النتائج لا النشاط.

## من الأدوار الأكثر استفادة من الشراكة الاستراتيجية وإدارة القيمة للأعمال؟

يستفيد أكثر مديرو العلاقات ذوو الخبرة ومالكو الخدمات وقادة المحافظ وفرق مكاتب التحول. فكل منهم يدير صلات أعمال قائمة ويحتاج الآن إلى تأثير تنفيذي أقوى وتتبع أدق للمنافع.

## كيف تختلف الشراكة الاستراتيجية وإدارة القيمة للأعمال عن دورة في إدارة الطلب؟

تركز على العلاقة التنفيذية والنتائج التي تنتجها، لا على استقبال الطلبات أو التنبؤ أو موازنة السعة. دورة الطلب تنظم الطلبات، وهذه تحدد أي الطلبات ينبغي أن توجد أصلا.

## ماذا تعود به من الشراكة الاستراتيجية وإدارة القيمة للأعمال؟

تعود بخريطة طريق جاهزة للراعي لشريك أعمال واحد، مرتبطة بفرضيات القيمة وملاك المنافع ومقاييسها، مع خطة تأثير في التنفيذيين أصحاب القرار.

## الشراكة الاستراتيجية وإدارة القيمة للأعمال: الطريق إلى الأمام

تمنح خريطة طريق الشراكة التنفيذية والقيمة كل مشارك أجندة أولية لاجتماع الراعي القادم. وأول قرار تدعمه هو اختيار المبادرتين المشتركتين اللتين تفتتحان العلاقة، ويتفق عليه مدير العلاقة والراعي. وبعد أول مراجعة للمنافع، يستحق تقييم النضج العودة إليه للحكم على انتقال العلاقة من التوريد التفاعلي إلى العمل الاستشاري، في قطاع التصنيع أو الرعاية الصحية أو غيرهما.