JUPITER PRIME

Consulting • Training • Advisory

جوبيتر برايم للاستشارات والتدريب

كتيّب الدورة

دورة عرض دراسات الجدوى الاستثمارية وكسب قرار التمويل

20 – 24 يونيو 2027

القاهرة

info@jupiterprime.uk

jupiterprime.uk

مسجّلة في المملكة المتحدة والمملكة العربية السعودية

دورة عرض دراسات الجدوى الاستثمارية وكسب قرار التمويل

المرجع: 88457_2360 **التاريخ:** 20 – 24 يونيو 2027 **المكان:** القاهرة **الرسوم:** GBP 3500

عرض دراسات الجدوى الاستثمارية وكسب قرار التمويل دورة تدريبية مدتها أسبوع للقادة الذين يقدمون المقترحات ودراسات الجدوى إلى لجان الاستثمار والرعاة من الإدارة العليا، ويخرج كل مشارك منها بملف عرض التمويل. فالموارد الرأسمالية باتت توزع بحذر أكبر، واللجان تقارن الطلبات المتنافسة جنبا إلى جنب، فلا تفوز الفكرة السليمة بالتمويل إذا عرضت بحجة ضعيفة. وتقدم جوبيتر برايم للتدريب دورة عرض دراسات الجدوى الاستثمارية وكسب قرار التمويل للقادة المطالبين بانتزاع هذه الموافقة.

لماذا يهم عرض دراسات الجدوى الاستثمارية وكسب قرار التمويل الآن

ثلاث فئات تشكل العرض اليوم. لجان الاستثمار والشركاء الماليون يفحصون فترة الاسترداد وسيناريوهات الهبوط وتكلفة الفرصة البديلة قبل أن ينصتوا إلى القصة. والرعاة يريدون طلبا يستطيعون الدفاع عنه حين تخفض الميزانيات. والقائد الذي يبني دراسة الجدوى حول معايير اللجنة نفسها ينال القرار في جلسة واحدة، أما من يتنقل بين الشرائح بلا اتجاه فيدعو إلى التأجيل. وتستند الدورة إلى السرد الموجه نحو القرار، ومبدأ الهرم القائم على تقديم الإجابة أولا، ومنهجية التعامل مع الاعتراضات.

المستفيدون من عرض دراسات الجدوى الاستثمارية وكسب قرار التمويل

- من يرفعون طلبات الميزانية الرأسمالية أو التشغيلية إلى لجنة الاستثمار
- من يرعون منتجات أو مواقع أو منصات رقمية جديدة ويبررون تكلفتها
- من يحولون النماذج المالية إلى حجة موجزة لصناع القرار في الإدارة العليا
- من يواجهون أسئلة الشركاء الماليين ومالكي المخاطر وأعضاء مجلس الإدارة
- من يحيطون الرئيس التنفيذي قبل جولة تمويل أو اعتماد شراكة

ويكسب مكتب المحافظ أو مكتب الاستراتيجية أكثر من غيره حين يوفد عدة مالكي مقترحات معا، إذ يؤدي كل منهم دور لجنة تجريبية للآخرين.

قدرات عرض دراسات الجدوى الاستثمارية وكسب قرار التمويل

يختصر المشاركون طلب التمويل في حجة تستطيع اللجنة حسمها في اجتماع واحد.

- تحديد طلب تمويل واحد بمبلغه ونطاقه وموعد القرار المطلوب — لجنة الاستثمار
- بناء خط سردي يبدأ بالإجابة ويربط المشكلة بالخيار وبالعائد — الراعي التنفيذي
- تصميم افتتاحية تصوغ تكلفة عدم التحرك بلغة اللجنة — رئيس الاجتماع
- اختبار دراسة الجدوى أمام الاعتراضات المتوقعة حول الاسترداد والمخاطر والطاقة الاستيعابية — الشريك المالي
- توظيف الصوت والوقفة والتوقف المقصود للحفاظ على الحضور تحت الأسئلة الحادة — صناع القرار
- صياغة طلب ختامي يحول النقاش إلى قرار مسجل — أمين سر اللجنة

مصطلحات عرض دراسات الجدوى الاستثمارية وكسب قرار التمويل الأساسية

- دراسة الجدوى الاستثمارية — حجة منظمة لتخصيص الأموال تعرض الحاجة والخيارات والعائد المتوقع والمخاطر والقرار المطلوب.
- الطلب — الموافقة المحددة المطلوبة: المبلغ والنطاق والشروط والموعد الذي يلزم فيه القرار.
- البنية القائمة على الإجابة أولا — ترتيب للعرض يذكر التوصية قبل الأدلة الداعمة كي يختبرها صناع القرار فورا.
- تكلفة عدم التحرك — الخسارة أو المخاطرة أو المكسب الفائت الذي تقبله المؤسسة إن رفضت المقترح أو أخرته.
- خريطة الاعتراضات — قائمة معدة بالتحديات المحتملة والأدلة التي تجيب عن كل منها ومن سيطرحها في القاعة.
- إغلاق القرار — الخطوة الأخيرة في العرض التي تطلب من اللجنة الموافقة أو التعديل أو وضع شرط، ثم تسجيله.

عرض دراسات الجدوى الاستثمارية وكسب قرار التمويل يوما بيوم

اليوم 1: كيف تقرر لجان التمويل

- ملف معايير قرار اللجنة — الاسترداد والملاءمة الاستراتيجية وشهية المخاطر
- مشهد الطلبات المتنافسة — التموضع أمام المقترحات المنافسة
- خريطة الرعاة والشركاء الماليين — كسب الحلفاء قبل الاجتماع
- نموذج تحديد الطلب — المبلغ والنطاق والشروط والموعد النهائي
- انضباط ورقة القراءة المسبقة — ما يستوعبه صناع القرار قبل الجلسة

اليوم 2: بناء الخط السردي للعرض

- الخط السردي الهرمي بالإجابة أولا — التوصية قبل الأدلة
- خيارات الافتتاحية بين تكلفة عدم التحرك والمقارنة والسؤال — الثواني التسعون الأولى
- النموذج المالي في ثلاثة أرقام — تحويل الجداول إلى حجج
- شريحة مقارنة الخيارات — عرض البدائل المدروسة والمستبعدة
- شواهد التجارب الأولية والمقارنات المرجعية — مصداقية الافتراضات

اليوم 3: المصداقية داخل القاعة

- سلطة الصوت وضبط الإيقاع — الاحتفاظ بانتباه جمهور من الإدارة العليا
- الوقفة والإيماءة والتواصل البصري — إظهار القناعة دون مبالغة
- الإلقاء بأقل عدد من الشرائح — مخاطبة صناع القرار لا الشاشات
- قراءة إشارات القاعة — التعديل حين يتراجع الاهتمام
- نسختا العرض في عشر دقائق وثلاث دقائق — مواجهة ضيق جدول الأعمال

اليوم 4: الأسئلة الصعبة والإغلاق

- بناء خريطة الاعتراضات — توقع تحديات الاسترداد والمخاطر والطاقة الاستيعابية
- أسلوب الجسر ثم الإجابة — الرد تحت الأسئلة العدائية
- التعامل الصادق مع المجهول — التعهد بأدلة لاحقة
- خيارات إغلاق القرار بين الموافقة والمراحل المشروطة والشرط — الوصول إلى نتيجة مسجلة
- مذكرة المتابعة بعد الاجتماع — تأكيد القرارات والخطوات التالية

اليوم 5: التطبيق العملي لملف عرض التمويل

- مواءمة الطلب مع المعايير لمقترح حقيقي — تطبيق محتوى اليوم 1
- إعادة بناء الخط السردي والافتتاحية — تطبيق بنية اليوم 2
- بروفة إلقاء مصورة مع ملاحظات الزملاء — تطبيق أساليب اليوم 3
- مساءلة لجنة استثمار تجريبية — تطبيق خريطة اعتراضات اليوم 4
- ملف عرض التمويل — الطلب والخط السردي وخريطة الاعتراضات والإغلاق

تطبيق عرض دراسات الجدوى الاستثمارية وكسب قرار التمويل بعد الدورة

- إعادة بناء مقترح معلق واحد بترتيب الإجابة أولا واختباره مع شريك مالي قبل اجتماع اللجنة التالي.
- إدارة لجنة تجريبية مع الزملاء باستخدام خريطة الاعتراضات وتسجيل التحديات التي ما زالت تفتقر إلى أدلة.

أسئلة حول عرض دراسات الجدوى الاستثمارية وكسب قرار التمويل

ما عرض دراسات الجدوى الاستثمارية وكسب قرار التمويل، ولماذا يهم الآن؟

هو تقديم طلب التمويل بطريقة تمكن صناع القرار في الإدارة العليا من اعتماده. ويهم الآن لأن الموارد الرأسمالية توزع بحذر، واللجان تقارن الطلبات المتنافسة مباشرة.

ما الأدوار الأكثر استفادة من دورة عرض دراسات الجدوى الاستثمارية وكسب قرار التمويل؟

يستفيد أكثر القادة المسؤولون عن طلبات الميزانية الرأسمالية أو التشغيلية، ومعهم رعاة المنتجات والمنصات الجديدة.

كيف تختلف دورة عرض دراسات الجدوى الاستثمارية وكسب قرار التمويل عن دورة عامة في مهارات العرض؟

دورة مهارات العرض العامة تبني الإلقاء أمام أي جمهور. أما دورة عرض دراسات الجدوى الاستثمارية وكسب قرار التمويل فتركز على لحظة واحدة: انتزاع قرار تمويل مسجل من لجنة متشككة، بخرائط الاعتراضات وأساليب الإغلاق.

ماذا تعود به من دورة عرض دراسات الجدوى الاستثمارية وكسب قرار التمويل؟

تعود بملف عرض تمويل لمقترح حقيقي يضم الطلب والخط السردي وخريطة الاعتراضات والإغلاق.

عرض دراسات الجدوى الاستثمارية وكسب قرار التمويل: الطريق إلى الأمام

يوجه ملف عرض التمويل أولا طريقة صياغة المقترح التالي لموعده أمام اللجنة. ويستخدمه مالكو المقترحات في البروفة، ويستخدمه الرعاة لإحاطة نظرائهم مسبقا. وبعد العرض الأول تستحق خريطة الاعتراضات المراجعة، لأن لجان مجموعات التصنيع وشبكات المستشفيات تطرح أسئلة عن الطاقة الاستيعابية لم تكشفها البروفات.