

لغة التدريب:

عربی / انگریزی

أساليب التدريب:

- من خلال شرائح العرض
- استخدام الوسائل السمعية والبصرية
- مناقشة تفاعلية
- المشاركة من خلال التمارين
- تعليم تطبيقي و فعلي
- تطبيق النشاطات المتنوعة
- حالات واقعية وعميلة
- ورش العمل
- برامج المحاكاة
- استخدام الألعاب ذات الصلة وتمثيل
- الادوار

مقدمة:

تجسد إدارة العلاقات التجارية مجموعة من الكفاءات والمهارات والسلوكيات التي تعزز العلاقات الإنتاجية والمثمرة للقيمة، ينصب تركيزها على تحفيز وتسويق وشكل الطلب التجاري على منتجات وخدمات الموفر، إنه يضمن أن القيمة التجارية المحتملة من هذه المنتجات والخدمات يتم التقاطها، وتحسينها، والاعتراف بها، تعمل إدارة العلاقات التجارية كحلقة وصل بين العمل (العميل) ومزود الخدمة (الإدارات الداخلية التي توفر لرجال الأعمال، خدمة، مثل، تكنولوجيا المعلومات أو الموارد البشرية أو المحاسبة).

أهداف الدورة:

- تقوية المهارات لمديري العلاقة المهنية
-تمكين المدراء من إحتراف إدارة علاقات العمل
-فهم أهمية و طريقة تطوير ادارة العلاقات التجارية استجابةً لقوى الأعمال والموردين
-شرح مفاهيم نضج الطلب التجاري ونضج إمداد المزود

محاورة الدورة:

- نظرة عامة عن ادارة العلاقات التجارية
- أهداف وغايات العلاقات التجارية
- دورة وأهمية العلاقات التجارية استجابة لقوى الأعمال
- الشراكة الاستراتيجية
- استخدام أسلوب إدارة العلاقات الاستراتيجية وتقنياتها لتعزيز العلاقات
- ذكاء الأعمال
- القدرة على استخدام نتائج الأعمال لتوضيح المبادرات الإستراتيجية
- ادارة المحافظ
- فهم طريقة تطبيق إدارة المحافظ على دورة حياة استثمارات الموردين بأكملها
- فهم العلاقات بين المشروع والبرنامج وإدارة المحافظ وكيف تعمل هذه معاً لتحسين قيمة الأعمال
- ادارة انتقال الأعمال
- فهم كيفية إنشاء إلحاح لأصحاب المصلحة
- فهم تعريف القيمة المتمركزة للخدمة
- فهم الفروق الحيوية بين البضائع والخدمات
- فهم مكونات الاتصالات القوية
- فهم طريقة للتأثير على أولئك الذين لا يملكون ادارة مباشرة

لمن هذه الدورة: