



دورة تطوير الأعمال للشركات: خط الفرص المؤهلة والشراكات وصفقات النمو B2B



دورة تطوير الأعمال للشركات: خط الفرص المؤهلة والشراكات وصفقات النمو B2B

مقدمة:

دورة تطوير الأعمال للشركات دورة تدريبية مدتها خمسة أيام للمديرين الذين يربصون فرص النمو الجديدة في قطاع الأعمال بين الشركات ويؤهلونها ويبرمون صفقاتها، وتنتهي بإعداد خطة تطوير أعمال لمدة 12 شهرا وخط فرص مؤهلة. تترك مؤسسات كثيرة وظيفة تطوير الأعمال بلا تعريف واضح بين المبيعات والتسويق، فتختار رهانات النمو بالحدس، ويمتلى خط الفرص بعملاء محتملين غير مؤهلين، وتتعثّر صفقات الشركاء دون رعاة تنفيذيين أو شروط واضحة. يدير المشاركون أصلا حسابات أو شراكات أو مبادرات لدخول شرائح جديدة، وتعتمد الدورة على دراسات حالة من قطاعات متعددة. وتقدم كور كونسبت هذه الدورة لترسيخ ممارسة منهجية في تطوير الأعمال.

أهداف الدورة:

- تحديد مهام تطوير الأعمال وحدودها مع المبيعات والتسويق وأنواع فرص النمو التي تسعى إليها الوحدة
- رسم خريطة السوق واختيار الشرائح والحسابات المستهدفة باستخدام ملف العميل المثالي وتقييم الجاذبية وتصنيف الحسابات
- تأهيل الفرص وتوزيعها على مراحل خط الفرص وفق معايير MEDDICC لتأهيل الفرص المعقدة ومعايير BANT للميزانية والصلاحية والحاجة والتوقيت مع قواعد خروج واضحة لكل مرحلة
- إعداد عروض القيمة ودراسات الجدوى التي تؤمن الموارد الداخلية لفرص النمو الجديدة
- هيكلة صفقات الشراكة والتحالف والقنوات والتحضير للتفاوض بتحليل BATNA للبديل المتاح عند تعذر الاتفاق ونقطة الحد الأدنى المقبول وZOPA لمنطقة الاتفاق الممكن
- إدارة مراجعات خط الفرص والتنبيّات المرجحة وبوابات حوكمة تطوير الأعمال للحفاظ على مسار خطة النمو

الفئة المستهدفة:

- المديرون المسؤولون عن فتح شرائح عملاء وحسابات ومصادر إيراد جديدة
- المديرون المسؤولون عن علاقات الشركاء والتحالفات والقنوات التي تفتح طرقا جديدة للوصول إلى العملاء
- المديرون التجاريون المسؤولون عن تأهيل خط فرص النمو والتنبيؤ به ورفع تقاريره
- المديرون المسؤولون عن إعداد دراسات الجدوى وشروط الصفقات للفرص الجديدة
- مدبرو الحسابات والمنتجات المنتقلون إلى مسؤوليات تطوير الأعمال
- المديرون المسؤولون عن تنسيق الرعاة التنفيذيين في صفقات النمو الاستراتيجية

محاوّر الدورة:

اليوم 1: دور تطوير الأعمال ومشهد النمو وخط الأساس للوحدة

- مهام تطوير الأعمال مقارنة بأدوار المبيعات والتسويق
- أنواع فرص النمو عبر العملاء والشركاء والشرائح الجديدة
- خريطة السوق للشرائح المجاورة وفئات المشتري والمنافسين
- سجل مصادر الفرص من الإحالات والشركاء وإشارات السوق
- بطاقة قياس نضج تطوير الأعمال وخط الأساس للوحدة

اليوم 2: الاستهداف وتأهيل الفرص ونماذج خط الفرص

- ملف العميل المثالي ومصفوفة تقييم جاذبية الشرائح
- تصنيف الحسابات وفق مبدأ Pareto للتغطية الاستراتيجية والشرائحية والآلية
- تعريف مراحل خط الفرص ومعايير الدخول والخروج
- تطبيق إطار MEDDICC على فرص النمو المعقدة بين الشركات
- فرز BANT الأولي مقارنة بعمق MEDDICC للعملاء المحتملين

اليوم 3: حالات القيمة وصفقات الشراكة وإشراك القيادات التنفيذية

- صياغة عرض القيمة حول نتائج المشتري القابلة للقياس
- دراسة جدوى الفرصة الجديدة مع فترة الاسترداد وطلب الموارد
- اختيار نموذج الشراكة بين المشروع المشترك والتحالف بالحصص والتحالف التعاقدية
- شروط شركاء القنوات والإحالة وقواعد تقاسم الإيرادات
- خريطة القوة والاهتمام لأصحاب المصلحة وخطة إشراك الراعي التنفيذي

اليوم 4: التفاوض على الصفقات والتنبؤ ومخاطر حوكمة تطوير الأعمال

- التحضير لصفقات النمو باستخدام BATNA ونقطة الحد الأدنى المقبول وZOPA
- خيارات هيكل الصفقة بين المشروعات التجريبية والحصصية وشرائح الكميات
- التنبؤ المرجح بخط الفرص ومنهجية تتبع دقة التنبؤ
- وتيرة مراجعة خط الفرص وتشخيص الصفقات المتوقفة والمتأخرة
- بوابات حوكمة تطوير الأعمال وصلاحيات القرار ومحفزات الخروج من الشراكة

اليوم 5: دراسة حالة: خطة تطوير الأعمال لمدة 12 شهرا وخط الفرص المؤهلة

- خريطة سوق الشركة محل الدراسة واختيار الشرائح المستهدفة
- تأهيل خط فرص الحالة باستخدام أوراق تقييم MEDDICC
- قائمة الشركاء المختصرة للحالة وتوصية هيكل الصفقة
- لوحة مؤشرات تطوير الأعمال للحالة وبناء التنبؤ الربع سنوي
- استكمال خطة تطوير الأعمال لمدة 12 شهرا وخط الفرص المؤهلة

المهارات التي ستكتسبها:

- رسم خرائط السوق
- اختيار الحسابات المستهدفة
- تأهيل الفرص
- كتابة دراسات جدوى النمو
- تصميم صفقات التحالفات والقنوات
- إشراك أصحاب المصلحة التنفيذيين
- التحضير للتفاوض على الصفقات
- التنبؤ بخط الفرص

لماذا تحضر هذه الدورة:

- تسليم خطة تطوير الأعمال لمدة 12 شهرا وخط الفرص المؤهلة إلى المدير التجاري لاعتمادها ومراجعتها كل ربع سنة
- اتخاذ قرار بشأن الشرائح والحسابات والشركاء الذين يستحقون جهد تطوير الأعمال وفق معايير مقيمة وموثقة
- تجنب إخفاقات التنبؤ وهدر جهد الملاحقة الناتج عن فرص غير مؤهلة وصفقات شركاء بلا شروط متفق عليها
- إرشاد فرق الحسابات والمنتجات والتسويق إلى مراحل خط الفرص المشتركة وقواعد التأهيل وروتين المراجعة

الخاتمة:

بعد العودة إلى العمل يسلم المشاركون المدير التجاري والرعاة التنفيذيين خطة تطوير أعمال لمدة 12 شهرا وخط فرص مؤهلة يعتمدون عليها في توزيع الجهد واعتماد صفقات الشركاء وتحديد توقعات النمو. وتستخدم فرق الحسابات والمنتجات والتسويق تعريفات المراحل وقواعد التأهيل نفسها، فتقارن مراجعات خط الفرص بين حالات متماثلة. وبعد أول ربع سنة من الاستخدام تراجع الوحدة دقة التنبؤ وعدد الفرص التي اجتازت كل بوابة تأهيل ومدى تحقيق صفقات الشراكة للوصول والإيرادات التي وعدت بها دراسات جدواها.

الأسئلة الشائعة:

ما الذي يحتاج المشارك إلى معرفته قبل دورة تطوير الأعمال للشركات؟

يكفي أن يتولى المشارك حسابات أو شراكات أو مبادرات لدخول شرائح جديدة في شركة تباع لشركات أخرى، وأن يعرف عروض مؤسسته ومشتربيها. لا تتطلب الدورة خبرة في أنظمة إدارة علاقات العملاء، ويساعد إحضار أمثلة حديثة لفرص وشركاء على تطبيق دراسات الحالة.

بم تختلف دورة تطوير الأعمال للشركات عن دورات مهارات البيع أو كتابة العطاءات؟

تركز الدورة على اختيار مجالات النمو وتأهيل الفرص وبناء صفقات الشراكة وحوكمة خط الفرص. أما دورات مهارات البيع فتتناول محادثات البيع، ودورات العطاءات تتناول وثائق العروض، لذلك لا تظهرا إلا حيث تتصلان بتأهيل الفرص.

لماذا يعتمد تطوير الأعمال على أطر تأهيل الفرص مثل MEDDICC؟

تمنح أطر التأهيل الوحدة اختبارا موحدا لمعرفة ما إذا كانت الفرصة حقيقية وقابلة للفوز وتستحق الموارد. ويؤدي تطبيقها باتساق إلى استبعاد الصفقات الضعيفة مبكرا وتحسين دقة التنبؤ وتوجيه وقت القيادات إلى الفرص الأقوى في مؤشرات ورعاتها ومسار قرارها.

ماذا يعود به المشارك من دورة تطوير الأعمال للشركات؟

يعود المشارك بخطة تطوير أعمال لمدة 12 شهرا وخط فرص مؤهلة لشركة محل الدراسة، تغطي الشرائح المستهدفة وفئات الحسابات ودرجات التأهيل وخيارات الشراكة وهياكل الصفقات والمؤشرات والتنبؤ. ويمكن تكييفها مع مؤسسته لاعتمادها ومراجعتها كل ربع سنة.