CONCEPT

تسويق المنتجات البترولية ومحطات الوقود: بناء سعر المضخة وإدارة الوكلاء وحسابات الوقود التجارية

1 – 5 فبراير 2027

دبي - فندق خمس نجوم في وسط الأعمال



تسويق المنتجات البترولية ومحطات الوقود: بناء سعر المضخة وإدارة الوكلاء وحسابات الوقود التجارية

المرجع: 12737_334 **التاريخ:** 1 – 5 فبراير 2027 **المكان:** دبي - فندق خمس نجوم في وسط الأعمال **الرسوم:** SAR 19500

مقدمة:

يخسر تسويق المنتجات البترولية وبيع الوقود في المحطات جزءا من هامشه حين يتأخر سعر المضخة عن تكلفة الإمداد، وتكافئ شروط الوكلاء الكمية على حساب الجودة، وتخدم حسابات الوقود التجارية بخسارة، وتقام المحطات الجديدة على أساس حركة المرور وحدها. تزود هذه الدورة من كور كونسبت موظفي تسويق الوقود في قطاع التوزيع بأساليب بناء سعر المضخة من تكلفة المنتج حتى ساحة المحطة، وتقسيم عملاء الطيران والسفن والأساطيل والصناعة، واختيار نموذج تشغيل كل محطة، وحماية الجودة والكمية عند موزع الوقود. ويبني المشاركون خطة تسويق الوقود وشبكة المحطات مع نموذج لاقتصاديات الموقع وسعر المضخة.

أهداف الدورة:

- شرح الخصائص التجارية للبنزين والديزل ووقود الطائرات وغاز البترول المسال وزيوت التشحيم والأسفلت للعملاء وتحديد تشكيلة المنتجات في كل قناة بيع
- بناء سعر المضخة وسعر الوقود التجاري من تعادل سعر الاستيراد وسعر المستودع والشحن والضرائب وهامش الوكيل ومقارنته بأسعار المنافسين المعلنة
- تقسيم مشتري الوقود التجاريين في الطيران والنقل البحري والأساطيل والصناعة والإنشاءات ووضع شروط التوريد وضوابط بطاقات الوقود وقواعد الائتمان لكل شريحة
- تقييم مواقع المحطات ونماذج تشغيلها، بما في ذلك المحطات المملوكة للشركة والمحطات التي يشغلها الوكلاء، بتقديرات الكميات والدخل غير الوقودي وعائد رأس المال
- تطبيق فحوص الجودة والكمية في المستودعات والمحطات، من معايرة موزعات الوقود وقياس منسوب الخزانات إلى فحص المياه ومطابقة الفاقد
- تخطيط استجابة شبكة المحطات لشحن المركبات الكهربائية والمنافسة وقواعد السوق وإعداد خطة تسويق الوقود وشبكة المحطات

الفئة المستهدفة:

- المديرون المسؤولون عن أداء شبكة محطات الوقود وتطوير المواقع ومعايير ساحات المحطات
- المديرون المسؤولون عن العلاقة مع الوكلاء وأصحاب الامتياز واتفاقيات الوكالة وهوامش الوكلاء
- مديرو مبيعات الوقود التجارية الذين يديرون حسابات الأساطيل والمصانع والمقاولين والجهات الحكومية
- مديرو مبيعات وقود الطائرات ووقود السفن المسؤولون عن تزويد الطائرات وعقود تزويد السفن
- مديرو التسعير وتخطيط الإمداد الذين يحددون أسعار المضخات وأسعار المستودعات وتعبئة المخزون
- مديرو التجزئة غير الوقودية وبرامج الولاء الذين يديرون متاجر المحطات وغسيل السيارات وخدمات الشركاء

محاور الدورة:

اليوم 1: مشهد تسويق الوقود في قطاع التوزيع وتشكيلة المنتجات المكررة

- خريطة سلسلة القيمة اللاحقة: بوابة المصفاة ومستودع الاستيراد ومستودع التوزيع والمحطة والعميل النهائي
- درجات أوكتان البنزين ودرجات الكبريت في الديزل بوصفها خيارات موجهة للعميل
- وقود Jet A-1 وفق مواصفة ASTM D1655 ومواصفة DEF STAN 91-91، وأسطوانات غاز البترول المسال والغاز السائب كخطوط بيع
- اقتصاديات محفظة زيوت التشحيم والأسفلت: الدرجات المعبأة والدرجات السائبة والدعم الفني
- خط الأساس لأداء شركة تسويق الوقود: الكميات حسب القناة وهامش الوحدة والحصة السوقية

اليوم 2: التوزيع الثانوي وبناء سعر المضخة ونماذج تشغيل المحطات

- تخطيط التوزيع الثانوي: تحميل المستودع وجدولة الصهاريج وأيام تغطية المخزون
- بناء تعادل سعر الاستيراد: قيمة التكلفة والشحن والرسوم الجمركية والنقل الداخلي
- مسار السعر من المستودع إلى المضخة: الضريبة الانتقائية وضريبة القيمة المضافة وهامش الوكيل وهامش المسوق
- نماذج تشغيل المحطات: مملوكة وتديرها الشركة، ومملوكة للشركة يديرها وكيل، ومملوكة للوكيل ويديرها
- شروط اتفاقيات الوكالة والامتياز: حصرية التوريد ومعايير العلامة التجارية وتقاسم الهامش

اليوم 3: حسابات الوقود التجارية وبطاقات الوقود والتجزئة في ساحة المحطة

- مبيعات وقود الطائرات: مناقصات شركات الطيران ورسوم خدمة التزويد ورسوم العبور في المطار
- مبيعات وقود السفن: تسعير الوقود البحري المسلم والتزويد بالصنادل ومذكرات تسليم الوقود
- حسابات الأساطيل والمصانع والمقاولين: التوريد بالجملة والخزانات في مواقع العملاء وشروط الائتمان
- تصميم برنامج بطاقات الوقود: البطاقات مسبقة الشراء والبطاقات المفتوحة والرقم السري وقراءة عداد المسافة وحدود الدرجات
- الدخل غير الوقودي في المحطة: تشكيلة المتجر الملحق وغسيل السيارات والوجبات السريعة ونقاط الولاء

اليوم 4: ضمان الجودة والكمية والمنافسة وتحول الطاقة

- فحص معايرة موزعات الوقود وقياس منسوب الخزانات وإجراءات مطابقة المخزون السائل
- ضبط جودة المنتج في المحطة: معجون كشف المياه وفحص الكثافة والعينات المحفوظة
- الحد من فاقد الوقود: نقص الشحنات والتبخر وكشف التسرب ومؤشرات السرقة
- نظرة عامة على المنافسة وتنظيم سوق الوقود: أنظمة التسعير والترخيص وقواعد المسافات بين المحطات
- شحن المركبات الكهربائية في المحطات: أنواع الشواحن واستثمار وقت الانتظار وبطاقات الشحن

اليوم 5: نمذجة اقتصاديات المواقع وخطة تسويق الوقود وشبكة المحطات

- نموذج تقييم موقع محطة جديدة: حركة المرور ونطاق الجذب ومحطات المنافسين ومعدل الاستقطاب
- بناء قائمة أرباح وخسائر المحطة: هامش الوقود والهامش غير الوقودي وتكاليف التشغيل وعائد رأس المال
- نموذج تسعير المضخة والحسابات التجارية في سيناريوهات التكلفة والمنافسين
- مراجعة محفظة الشبكة: قرارات التطوير أو إعادة التعريف بالعلامة أو التحويل للوكيل أو التخارج لكل موقع
- إعداد خطة تسويق الوقود وشبكة المحطات ومناقشتها مع الزملاء

المهارات التي ستكتسبها:

- إدارة تشكيلة المنتجات المكررة
- بناء سعر المضخة
- تخطيط التوزيع الثانوي
- إدارة اتفاقيات الوكلاء
- تنمية حسابات الوقود التجارية
- ضبط برامج بطاقات الوقود
- الحد من فاقد المخزون السائل
- تقييم مواقع المحطات

لماذا تحضر هذه الدورة:

- العودة بخطة تسويق الوقود وشبكة المحطات ونموذج عامل لاقتصاديات الموقع وسعر المضخة مبني على شبكتك
- إظهار مواضع ربح كل لتر أو خسارته عبر قنوات التجزئة والوكلاء والأساطيل والطيران والنقل البحري
- إحكام إجراءات المحطة التي توقف فاقد المخزون والمنتج المخالف للمواصفات ونقص الشحنات قبل شكوى العملاء
- مقارنة نماذج تشغيل المحطات وخيارات شحن المركبات الكهربائية مع زملاء من شركات تسويق الوقود والموزعين والوكلاء

الخاتمة:

يتحقق ربح تسويق الوقود لترا بعد لتر في ساحة المحطة وفي اتفاقية الوكيل وفي الحساب التجاري. تبدأ الدورة بتشكيلة المنتجات المكررة وسلسلة القيمة اللاحقة، ثم تنتقل إلى التوزيع الثانوي وبناء سعر المضخة ونماذج تشغيل المحطات، ومنها إلى مبيعات وقود الطائرات والسفن والأساطيل وبطاقات الوقود والدخل غير الوقودي وضبط المخزون السائل وقواعد السوق وشحن المركبات الكهربائية. ويحول اليوم الأخير هذه الأساليب إلى خطة تسويق الوقود وشبكة المحطات جاهزة للعرض على الإدارة التجارية.