CONCEPT

إدارة العروض والعطاءات: تخطيط اقتناص الفرص واستراتيجية الفوز وكتابة العروض الفنية

13 – 17 سبتمبر 2027

أمستردام - فندق حي الأعمال زوداس



إدارة العروض والعطاءات: تخطيط اقتناص الفرص واستراتيجية الفوز وكتابة العروض الفنية

المرجع: 554_17343 **التاريخ:** 13 – 17 سبتمبر 2027 **المكان:** أمستردام - فندق حي الأعمال زوداس **الرسوم:** SAR 23500

مقدمة:

يؤدي ضعف إدارة العروض والعطاءات في شركات القطاع التجاري والمشاريع إلى استنزاف الهوامش؛ إذ تلاحق الفرق طلبات تقديم عروض لا فرصة لها فيها، وتبدأ الكتابة قبل وضع استراتيجية للفوز، وتقدم ردودا تتحدث عن البائع بدل النتيجة التي يريدها المشتري. كما تترك لوحات القصة المتفرقة والمراجعات المتأخرة والقيمة غير المسعرة المقيمين بلا سبب واضح للاختيار. تأخذ هذه الدورة من كور كونسبت فرق تطوير الأعمال والعروض عبر دورة سعي منضبطة، من التأهيل واقتناص الفرص إلى الكتابة المقنعة المطابقة للمتطلبات وجلسات استخلاص الدروس. ويعد المشاركون حزمة قرار التقديم واستراتيجية الفوز والملخص التنفيذي لطلب عروض تطبيقي.

أهداف الدورة:

- تأهيل الفرص التجارية ببوابة قرار تقديم أو عدم تقديم موزونة توثق مدى الملاءمة والوصول إلى المشتري والموقف التنافسي والقدرة على التنفيذ
- بناء خطة اقتناص للفرصة تحدد أولويات العميل الحرجة وتقييم المنافسين وعناصر التمييز وأسلوب التلميح لنقاط ضعف المنافسين قبل صدور طلب تقديم العروض
- تحويل طلب تقديم العروض إلى مصفوفة امتثال ومخطط مشروح ولوحات قصة وحزمة اجتماع انطلاق تسند كل متطلب إلى كاتب محدد
- كتابة أقسام عرض موجهة إلى العميل ورسوم توضيحية وملخص تنفيذي تحمل رسائل الفوز مدعومة بأدلة إثبات
- صياغة موقف السعر المؤهل للفوز وحالة تكلفة وعائد توضح للمشتري مردود الحل المقترح
- إدارة مراجعات الفرق الملونة وتدريبات العروض الشفهية وجلسات استخلاص ما بعد القرار التي تغذي سجل الدروس المستفادة

الفئة المستهدفة:

- مديرو تطوير الأعمال الذين يؤهلون فرص خط المبيعات ويقررون أي الفرص تحصل على موارد العطاء
- مديرو العطاءات والعروض الذين يخططون الردود ويديرون اجتماعات الانطلاق وينسقون المساهمين حتى التسليم
- قادة اقتناص الفرص الذين يشكلون العلاقة مع العميل وتموضع الحل قبل صدور الطلب الرسمي
- مهندسو المبيعات ومصممو الحلول الذين يكتبون المنهجيات الفنية والتصاميم وأساليب التنفيذ
- كتاب العروض والكتاب الفنيون الذين يحررون المساهمات في وثيقة متسقة يسهل على المقيمين قراءتها
- المحللون التجاريون ومحللو التسعير الذين يعدون الأقسام المالية ومبررات القيمة في العروض

محاور الدورة:

اليوم 1: دورة السعي وتأهيل الفرص وبوابات قرار التقديم

- مراحل تطوير الأعمال واقتناص الفرص وإعداد العروض في دورة Shipley منهجية دورة الفوز بالأعمال
- مقارنة أنواع الطلبات: طلب المعلومات وطلب عروض الأسعار وطلب تقديم العروض والعرض النهائي الأفضل
- معايير تأهيل خط المبيعات: الميزانية وصلاحية القرار والحاجة والتوقيت
- بطاقة قرار التقديم أو عدم التقديم الموزونة وسجل قرار بوابة السعي
- خط الأساس لنسبة الفوز والخسارة ومقارنة تكلفة إعداد العروض

اليوم 2: تخطيط اقتناص الفرص وفهم العميل واستراتيجية الفوز

- قالب خطة الاقتناص: ملف الفرصة وخريطة أصحاب المصلحة وسجل الإجراءات
- تحليل أولويات العميل الحرجة ومخاوف المقيمين
- مصفوفة تقييم المنافسين وأساليب التلميح لنقاط ضعفهم
- صياغة رسائل الفوز: الميزة والمنفعة والدليل وعنصر التمييز
- تطبيق لوحة عرض القيمة على النتائج التي يريدها المشتري

اليوم 3: تحليل طلب العروض وتخطيط العرض والكتابة المقنعة

- تفكيك طلب تقديم العروض وبناء مصفوفة الامتثال
- المخطط المشروح ولوحات قصة الأقسام مع توزيع رسائل الفوز
- جدول أعمال اجتماع انطلاق العرض وخطة إسناد الأقسام للكتاب
- الكتابة الموجهة إلى العميل ببنية فقرة تبدأ بالمنفعة
- العناوين التوضيحية الفاعلة والرسوم التي تلخص الأدلة في العرض

اليوم 4: الملخصات التنفيذية وموقف التسعير والمراجعات والعروض الشفهية

- بنية الملخص التنفيذي: حاجة المشتري والحل والدليل والقيمة
- تقدير السعر المؤهل للفوز وخيارات استراتيجية التسعير في لمحة عامة
- تبرير التكلفة والعائد والعائد على الاستثمار للمشتري
- مراجعات الفرق الملونة: أدوار الفريق الأزرق والوردي والأحمر والذهبي
- تخطيط العرض الشفهي والتدرب عليه وإدارة الأسئلة

اليوم 5: ورشة طلب عروض تطبيقي: قرار التقديم واستراتيجية الفوز والملخص التنفيذي

- قراءة طلب العروض التطبيقي واستكمال بطاقة قرار التقديم
- استراتيجية الفوز وجدول عناصر التمييز للفرصة التطبيقية
- مسودة مصفوفة الامتثال ولوحات القصة لقسمين من الحالة
- صياغة الملخص التنفيذي ونقده في مراجعة الفريق الأحمر
- أسئلة جلسة ما بعد العطاء وعرض سجل الدروس المستفادة

المهارات التي ستكتسبها:

- تأهيل الفرص
- تخطيط اقتناص الفرص
- تحليل عناصر التمييز التنافسي
- مطابقة متطلبات طلب العروض
- إعداد لوحات قصة العرض
- الكتابة المقنعة للعروض
- تبرير القيمة
- إدارة مراجعات العروض

لماذا تحضر هذه الدورة:

- العودة بحزمة قرار التقديم واستراتيجية الفوز والملخص التنفيذي لطلب عروض تطبيقي تصلح قالبا للفرص الفعلية
- التوقف عن بذل جهد إعداد العروض على طلبات لا تجتاز بوابة قرار تقديم موثقة
- منح المقيمين سببا واضحا لاختيار ردك عبر رسائل مرتبطة بمخاوفهم المعلنة
- مقارنة ممارسات السعي مع زملاء من الهندسة وتقنية المعلومات والاستشارات وشركات الخدمات

الخاتمة:

يحسم الفوز بالعروض أو خسارتها قبل موعد التسليم بوقت طويل، في أعمال التأهيل واقتناص الفرص والتخطيط التي تحدد ما يكتبه الفريق. تتابع الدورة مسار السعي من بوابات قرار التقديم وخطط الاقتناص، مرورا بتحليل طلب العروض ولوحات القصة والكتابة الموجهة إلى العميل، وصولا إلى الملخصات التنفيذية وموقف التسعير ومراجعات الفرق الملونة والعروض الشفهية. وتغلق جلسات ما بعد القرار الدورة لتنتقل الدروس إلى الفرصة التالية. ويجمع اليوم الأخير هذه الأساليب في طلب عروض تطبيقي ينتج حزمة قرار التقديم واستراتيجية الفوز والملخص التنفيذي الجاهزة للاستخدام في العمل.