



إدارة علاقات الأعمال لتقنية المعلومات (BRM): تشكيل الطلب وتحقيق قيمة الاستثمارات التقنية

5 – 9 أكتوبر 2026

دبي - فندق خمس نجوم في وسط الأعمال



إدارة علاقات الأعمال لتقنية المعلومات (BRM): تشكيل الطلب وتحقيق قيمة الاستثمارات التقنية

المرجع: 18568_666 التاريخ: 5 - 9 أكتوبر 2026 المكان: دبي - فندق خمس نجوم في وسط الأعمال الرسوم: SAR 19500

مقدمة:

كثيرا ما تتعثر إدارة علاقات الأعمال لتقنية المعلومات بصمت: تتجاوز وحدات الأعمال إدارة التقنية بمشاريع جانبية، وتصل الطلبات في صورة حلول جاهزة لا مشكلات واضحة، وتحسم قرارات المحفظة لصالح الصوت الأعلى، ولا يعرف أحد هل حققت استثمارات العام الماضي عائدها. تمكن هذه الدورة من كور كونسبت مديري علاقات الأعمال ومسؤولي حسابات التقنية من قراءة استراتيجية وحدة الأعمال، وتشكيل الطلب قبل أن يصبح مشروعا، وقيادة حوارات المحفظة، ومتابعة المنافع بعد التشغيل. ويعمل المشاركون على حالات من قطاعات متعددة ويعدون خطة تفاعل BRM وخارطة طريق للقيمة لوحدة أعمال نموذجية.

أهداف الدورة:

- تحديد دور مدير علاقات الأعمال BRM وكفاياته ومستوى نضج الشراكة بين التقنية ووحدة الأعمال
- تحويل استراتيجية وحدة الأعمال وخريطة قدراتها وسلاسل القيمة فيها إلى فرص تقنية محددة
- تشكيل الطلب عبر استقبال منظم للأفكار وصياغة المشكلة وتحليل مبكر للبدائل قبل أن تتحول الطلبات إلى مشاريع
- قيادة حوارات المحفظة التي ترتب المبادرات حسب القيمة والإلحاح والمخاطر والطاقة الاستيعابية مع رعاة الأعمال
- بناء خرائط المنافع ودراسات الجدوى وسجل المنافع بملاك محددين وخطوط أساس ومقاييس
- إعداد خطة تفاعل BRM وخارطة طريق للقيمة وقياس صحة العلاقة بمرور الوقت

الفئة المستهدفة:

- مديرو علاقات الأعمال الذين يمثلون إدارة التقنية أمام وحدة أعمال أو أكثر
- مديرو حسابات التقنية المسؤولون عن الأجندة التقنية لقطاع أو إدارة أو مجموعة عملاء
- شركاء الأعمال الرقمييون الذين يحولون أهداف الأعمال إلى مبادرات منتجات ومنصات
- قادة التقنية الذين يديرون فرقا تتعامل مع وحدات الأعمال ويرأسون منتديات الطلب أو الاستثمار
- مسؤولو المحافظ وإدارة الطلب الذين يعدون قرارات الأولوية للرعاة

مهاور الءورة:

اليوم 1: ءور مءير علاقات الأعمال ونضء الشراكة

- إءارة علاقات الأعمال بوصفها ءورا وءخصصا وءقرة مؤسسية
- مسار النضء من منفء الطلباء إلى الشريك المؤءوق
- ملف كفاياء مءير علاقات الأعمال: فهم الأعمال والءأثير والءوءه نءو القيمة
- الءقنية الظل والطلبات المءءاوزة بوصفها مؤشرات إنءار للشراكة
- الءققيم الءائي لنضء العلاقة مع وءءة أعمال

اليوم 2: قراءة اسءراءيجية الأعمال عبر خرائط القءراء

- لوءة اسءراءيجية وءءة الأعمال وءفكيك الأهداف
- بناء خريطة القءراء المؤسسية وخرائط الحرارة
- رسم سلسلة القيمة من محفز صاءب المصلحة إلى النءيجة
- راءار الفرص الءقنية المرتبط بفءواء القءراء
- ملف حساب وءءة الأعمال وميثاق العلاقة

اليوم 3: ءشكل الطلب واسءقبال الأفكار وءواراء المحفضة

- قمع اسءقبال الأفكار ونماءص صياءة المشكلة
- ءواراء ءشكل الطلب: كشف الاءءياج ءلف طلباء الحلول الءاهزة
- ءءليل البءائل باسءءءام Lean Canvas وعباراء الفرضياء
- مصفوفة الأولوءاء لءققيم القيمة والإلءاء والمءاطر والءاقة الاسءيعابية
- ءءول أعمال منءءى مراءعة المحفضة وسءل قراءاء الرعاء

اليوم 4: ءراءاء الءءوى وءءقيق المنافع والءأثير

- شبكة اعءماء المنافع من النءائج إلى الممكناء
- هيكل ءراءة الءءوى بمقاييس المنافع وخطوط الأساس
- سءل المنافع بملاء مءءءين ومراءعة ما بعء الءنفء
- خريطة أصءاب المصلحة حسب النفوذ والاهءماء وءءطيط الءأثير
- بطاقة صءة العلاقة واسءبائه نبض الشراكة

اليوم 5: دراسة حالة: خطة تفاعل BRM وخارطة طريق القيمة

- إدارة علاقات الأعمال في المؤسسات الرشيقة والقائمة على المنتجات: مالكو المنتجات ونماذج التمويل
- تشخيص وحدة الأعمال النموذجية: فجوات القدرات والطلب المتعثر
- ترتيب خارطة طريق القيمة عبر الأرباع والاتفاق الزمنية
- صياغة خطة تفاعل BRM بإيقاع اللقاءات والمنتديات
- العرض على الراعي التنفيذي ومراجعة الزملاء

المهارات التي ستكتسبها:

- رسم خرائط القدرات المؤسسية
- تشكيل الطلب
- فرز الأفكار الواردة
- ترتيب أولويات المحفظة
- رسم خرائط المنافع
- تخطيط التأثير في أصحاب المصلحة
- قياس صحة العلاقة
- بناء خارطة طريق القيمة

لماذا تحضر هذه الدورة:

- العودة بخطة تفاعل BRM وخارطة طريق للقيمة مجربة على وحدة أعمال نموذجية ومراجعة من الزملاء
- نقل الحوار مع قادة الأعمال من طلبات الخدمة إلى النتائج والقدرات والقيمة
- تزويد الرعاية بطريقة واضحة يمكن الدفاع عنها لترتيب المبادرات التقنية المتنافسة
- مقارنة ممارسات الشراكة مع مختصين في التقنية والتحول الرقمي من قطاعات ومؤسسات أخرى

الخاتمة:

تظهر الإدارة الفعالة لعلاقات الأعمال في تقنية المعلومات في طلبات متجاوزة أقل، وقرارات استثمار أوضح، ومنافع يمكن تتبعها بعد التشغيل. تنتقل الدورة من دور مدير علاقات الأعمال ونضج الشراكة، مروراً بخرائط القدرات وسلاسل القيمة، إلى تشكيل الطلب واستقبال الأفكار وحوارات المحفظة، ثم تحقيق المنافع والتأثير في أصحاب المصلحة وقياس صحة العلاقة. ويطبق المشاركون في اليوم الأخير هذه الأساليب على وحدة أعمال نموذجية، بما فيها بيئات العمل الرشيق والمنتجات، ويخرجون بخطة تفاعل BRM وخارطة طريق للقيمة جاهزة للنقاش مع الراعي.