CONCEPT

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

25 – 29 يناير 2027

لندن - فندق أربع نجوم في وسط لندن



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

المرجع: 18571_666 **التاريخ:** 25 – 29 يناير 2027 **المكان:** لندن - فندق أربع نجوم في وسط لندن **الرسوم:** SAR 25300

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 الرقميون 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

محاور الدورة:

اليوم 1: دور مدير علاقات الأعمال ونضج الشراكة

- إدارة علاقات الأعمال بوصفها دورا وتخصصا وقدرة مؤسسية
- مسار النضج من منفذ الطلبات إلى الشريك الموثوق
- ملف كفايات مدير علاقات الأعمال: فهم الأعمال والتأثير والتوجه نحو القيمة
- التقنية الظل والطلبات المتجاوزة بوصفها مؤشرات إنذار للشراكة
- التقييم الذاتي لنضج العلاقة مع وحدة أعمال

اليوم 2: قراءة استراتيجية الأعمال عبر خرائط القدرات

- لوحة استراتيجية وحدة الأعمال وتفكيك الأهداف
- بناء خريطة القدرات المؤسسية وخرائط الحرارة
- رسم سلسلة القيمة من محفز صاحب المصلحة إلى النتيجة
- رادار الفرص التقنية المرتبط بفجوات القدرات
- ملف حساب وحدة الأعمال وميثاق العلاقة

اليوم 3: تشكيل الطلب واستقبال الأفكار وحوارات المحفظة

- قمع استقبال الأفكار ونماذج صياغة المشكلة
- حوارات تشكيل الطلب: كشف الاحتياج خلف طلبات الحلول الجاهزة
- تحليل البدائل باستخدام Lean Canvas وعبارات الفرضيات
- مصفوفة الأولويات لتقييم القيمة والإلحاح والمخاطر والطاقة الاستيعابية
- جدول أعمال منتدى مراجعة المحفظة وسجل قرارات الرعاة

اليوم 4: دراسات الجدوى وتحقيق المنافع والتأثير

- شبكة اعتماد المنافع من النتائج إلى الممكنات
- هيكل دراسة الجدوى بمقاييس المنافع وخطوط الأساس
- سجل المنافع بملاك محددين ومراجعة ما بعد التنفيذ
- خريطة أصحاب المصلحة حسب النفوذ والاهتمام وتخطيط التأثير
- بطاقة صحة العلاقة واستبانة 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 والآفاق 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 الرعاة 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، مرورا 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.