CONCEPT

هندسة ما قبل البيع واستشارات الحلول:
الاستكشاف والعروض التوضيحية والعروض الفنية

27 – 31 ديسمبر 2026

الدمام - فندق خمس نجوم في المنطقة الشرقية



هندسة ما قبل البيع واستشارات الحلول: الاستكشاف والعروض التوضيحية والعروض الفنية

المرجع: 18928_698 **التاريخ:** 27 – 31 ديسمبر 2026 **المكان:** الدمام - فندق خمس نجوم في المنطقة الشرقية **الرسوم:** SAR 19500

مقدمة:

تحسم هندسة ما قبل البيع كثيرا من الصفقات التقنية قبل الحديث عن السعر، لكن فرقا كثيرة تعرض كل خصائص المنتج وترد على المناقصات بنصوص مكررة وتسلم فرق التنفيذ نطاقا لم يتحقق منه أحد، فتضيع فرص الفوز الفني وتكثر الوعود غير الواقعية وإعادة العمل بعد التوقيع. تدرب هذه الدورة من كور كونسبت مهندسي ما قبل البيع واستشاريي الحلول على إدارة ورش استكشاف منظمة، وربط مشكلات العميل بقدرات الحل، وتقدير حجم النطاق، وكتابة سيناريو العرض التوضيحي، وضبط إثبات المفهوم، وإعداد عروض فنية تسندها دراسة قيمة. ويعد المشاركون حزمة من الاستكشاف إلى العرض الفني ويقدمون عرضا توضيحيا مكتوب السيناريو لصفقة مؤسسية نموذجية.

أهداف الدورة:

- تحديد دور مهندس ما قبل البيع في كل مرحلة من دورة البيع والاتفاق على نموذج عمل مشترك مع مديري الحسابات
- تأهيل الفرص من حيث الملاءمة الفنية والجدوى والجهد المطلوب قبل تخصيص موارد ما قبل البيع
- تيسير ورش الاستكشاف التي تستنبط المتطلبات ومشكلات الوضع الحالي ومعايير نجاح قابلة للقياس
- تحويل نتائج الاستكشاف إلى خريطة قدرات ونطاق للحل وتقدير للحجم مع افتراضات موثقة
- تقديم عروض توضيحية مكتوبة السيناريو وإدارة تجارب إثبات المفهوم وفق معايير نجاح متفق عليها كتابيا
- إعداد الردود الفنية على طلبات المعلومات وطلبات تقديم العروض ودراسة القيمة وحزمة تسليم يقبلها فريق التنفيذ

الفئة المستهدفة:

- مهندسو ما قبل البيع الذين يدعمون مديري الحسابات في الاستكشاف الفني والعروض التوضيحية والعروض الفنية
- استشاريو الحلول المسؤولون عن تصميم خيارات الحل وعرضها على العملاء المحتملين
- المختصون الفنيون في الحسابات الذين يحددون نطاق التوسعات وطلبات التغيير والتجديدات للعملاء الحاليين
- أعضاء فرق هندسة المبيعات الذين يعدون الأجزاء الفنية من الردود على طلبات المعلومات وطلبات تقديم العروض
- مختصو المنتجات واستشاريو التنفيذ المنتقلون إلى عمل ما قبل البيع الموجه للعملاء

محاور الدورة:

اليوم 1: دور ما قبل البيع والتأهيل الفني للفرص

- نموذج مشاركة ما قبل البيع عبر مراحل العميل المحتمل والاستكشاف والتقييم والإغلاق
- ميثاق الشراكة بين مدير الحساب ومهندس المبيعات وقواعد العمل المشترك
- الفوز الفني مقابل الفوز التجاري: تحديد معايير خروج مرحلة ما قبل البيع
- بطاقة تأهيل الملاءمة الفنية والجدوى
- فرز موارد ما قبل البيع: قرار الدخول أو عدمه وميزانية الجهد

اليوم 2: ورش الاستكشاف واستنباط المتطلبات

- جدول أعمال ورشة الاستكشاف والمادة التحضيرية وخطة دعوة أصحاب المصلحة
- لوحة رسم العمليات الحالية ومشهد الأنظمة لدى العميل
- الأسئلة الموجهة بالمشكلة: سلاسل الألم والأثر والنتيجة المنشودة
- نموذج توثيق المتطلبات الوظيفية وغير الوظيفية
- خطاب ملخص الاستكشاف والتحقق بإعادة العرض على العميل

اليوم 3: ربط القدرات وتحديد النطاق والعروض التوضيحية

- مصفوفة تتبع المشكلات إلى القدرات وتصنيف الفجوات
- بيان نطاق الحل: ما يدخل في النطاق وما يخرج منه والاعتماديات
- تقدير الحجم والجهد مع سجل الافتراضات والقيود
- لوحة القصة للعرض التوضيحي: سيناريو قل-أظهر-قل المبني على نتائج الاستكشاف
- قائمة تحقق جاهزية بيئة العرض وبروتوكول التجربة المسبقة

اليوم 4: إثبات المفهوم والمناقصات ودراسات القيمة والاعتراضات

- ميثاق إثبات المفهوم: تعريف المشكلة ومتطلبات البدء ومعايير النجاح المكتوبة
- الرد الفني على RFI وRFP وRFQ: مصفوفة الامتثال وأسئلة الاستيضاح
- دراسة قيمة الأعمال: مقاييس الأساس ومحركات المنفعة ونموذج العائد على الاستثمار وفترة الاسترداد
- معالجة الاعتراضات الفنية وأسئلة إبراز نقاط ضعف المنافسين
- حزمة التسليم من ما قبل البيع إلى التنفيذ واجتماع اعتماد النطاق

اليوم 5: دراسة حالة: صفقة مؤسسية من الاستكشاف إلى العرض الفني

- دراسة حالة: تأهيل فرصة مؤسسية وإدارة ورشة الاستكشاف
- دراسة حالة: بناء خريطة القدرات وبيان النطاق وتقدير الحجم
- دراسة حالة: تقديم العرض التوضيحي وتقييمه من الزملاء والمدرب
- لوحة مؤشرات ما قبل البيع: نسبة الفوز الفني وتحويل إثبات المفهوم وزمن الدورة
- تجميع حزمة من الاستكشاف إلى العرض الفني ومراجعتها أمام لجنة

المهارات التي ستكتسبها:

- التأهيل الفني للفرص
- تيسير ورش الاستكشاف
- تتبع المتطلبات
- تقدير حجم الحل والجهد
- سرد العرض التوضيحي
- حوكمة إثبات المفهوم
- كتابة العروض الفنية
- نمذجة دراسة القيمة

لماذا تحضر هذه الدورة:

- العودة بحزمة من الاستكشاف إلى العرض الفني وعرض توضيحي مكتوب السيناريو مبنيين على صفقة مؤسسية نموذجية
- التوقف عن عرض كل الخصائص بربط كل شاشة تعرض بمشكلة رصدت في الاستكشاف
- تقليل الخلافات بعد التوقيع بتسليم فرق التنفيذ نطاقا وتقديرا للحجم وسجل افتراضات أكده العميل
- مقارنة ممارسات ما قبل البيع مع زملاء من شركات البرمجيات والاتصالات والمعدات الصناعية والخدمات المهنية

الخاتمة:

يكسب مهندسو ما قبل البيع الفوز الفني حين يفهمون مشكلة العميل قبل عرض المنتج، وحين يثبتون القيمة بمقاييس يستطيع المشتري قياسها. تنتقل الدورة من دور ما قبل البيع والتأهيل الفني، مرورا بورش الاستكشاف وتوثيق المتطلبات، إلى ربط القدرات وتقدير الحجم والعروض التوضيحية المكتوبة السيناريو، ثم إثبات المفهوم والرد على المناقصات ودراسات القيمة والاعتراضات والتسليم للتنفيذ. وفي اليوم الأخير يدير كل مشارك صفقة مؤسسية نموذجية من بدايتها إلى نهايتها ويكمل حزمة من الاستكشاف إلى العرض الفني جاهزة لمراجعة الفريق.