



دورة تطوير وإدارة الامتياز التجاري: بناء النموذج والرسوم وتدقيق المعايير

19 – 23 أكتوبر 2026

باريس - فندق أعمال على الضفة اليمنى



دورة تطوير وإدارة الامتياز التجاري: بناء النموذج والرسوم وتدقيق المعايير

المرجع: 25656_1606 التاريخ: 19 - 23 أكتوبر 2026 المكان: باريس - فندق أعمال على الضفة اليمنى الرسوم: SAR 23500

مقدمة:

دورة تطوير وإدارة الامتياز التجاري مدتها 5 أيام لملاك العلامات ومسؤولي التوسع ومديري الشبكات في قطاعات التجزئة والأغذية والمشروبات والخدمات، وينتهي فيها المشاركون بإعداد خطة إطلاق الامتياز لعلامة حالة دراسية. تمنح علامات كثيرة الامتياز قبل إثبات اقتصاديات الوحدة، وبشروط رسوم غامضة ومن دون دليل تشغيل، ثم تتعثر في استقطاب أصحاب الامتياز والحفاظ على المعايير بين الفروع. يعمل المرشحون فعلاً في تشغيل منافذ تحمل علامة تجارية أو توسيعها، وتقدم الدورة بأسلوب دراسة الحالة على نماذج الامتياز وجدول الرسوم وأدلة التشغيل وقوائم التدقيق. وتقدم كور كونسبت هذه الدورة في تطوير الامتياز التجاري وإدارته.

أهداف الدورة:

- تقييم جاهزية مفهوم التجزئة أو الأغذية والمشروبات أو الخدمات للامتياز واختيار هيكل الشبكة المناسب
- بناء نموذج اقتصاديات وحدة صاحب الامتياز وتحديد رسوم الدخول والإتاوة وصندوق التسويق بما يبقّي الطرفين قادرين على الاستمرار
- تحديد صورة صاحب الامتياز المطلوب وتقييم المرشحين وإدارة قمع المبيعات من الاستفسار حتى توقيع العقد
- إعداد دليل التشغيل وخطة التأهيل التي تمكن صاحب الامتياز الجديد من الافتتاح وفق معايير العلامة
- تصميم تدقيق معايير العلامة ولوحات الأداء وإجراءات التصحيح وتنفيذها على مستوى الشبكة
- إنتاج خطة إطلاق الامتياز تتضمن النموذج والرسوم وخطوات الاستقطاب وهيكل الدليل وجدول التدقيق لعلامة حالة دراسية

الفئة المستهدفة:

- ملاك العلامات والتنفيذيون الذين يقررون هل يمنحون الامتياز لمفهومهم وكيف
- مسؤولو التوسع ونمو الأعمال المعنيون بإضافة منافذ جديدة عبر شركاء
- مديرو شبكات الامتياز المسؤولون عن أداء أصحاب الامتياز وثبات العلامة
- قادة الدعم والعمليات الميدانية الذين يدرّبون المنافذ ويزورونها ويدققون عليها
- مديرو المالية والشؤون التجارية الذين يحددون الرسوم والإتاوات وجدوى استثمار المنفذ

محاوّر الدورة:

اليوم 1: أساسيات الامتياز والجاهزية وتقييم الوضع الحالي

- جدول مقارنة بين الامتياز التجاري بصيغة الأعمال ونموذج الترخيص
- بطاقة تقييم جاهزية المفهوم والعلامة والأنظمة للامتياز
- مصفوفة خيارات هيكل الشبكة بين الامتياز الفردي والمتعدد والرئيسي
- مراجعة إثبات المفهوم ببيانات أداء المنفذ التجريبي
- تقييم فجوات قدرات مانح الامتياز ومخطط خارطة التوسع

اليوم 2: تصميم النموذج واقتصاديات الوحدة وهياكل الرسوم

- بناء نموذج اقتصاديات وحدة صاحب الامتياز بالمبيعات والهامش والاسترداد
- ميزانية الاستثمار الأولي وتحليل نقطة التعادل لكل صيغة منفذ
- تصميم المناطق ورسم مناطق الجذب لتوزيع المنافذ
- هيكل رسوم الامتياز بين رسم الدخول والإتاوة وصندوق التسويق
- مقارنة أسس احتساب الإتاوة بين الإجمالي والصافي وحسب الوحدة

اليوم 3: استقطاب أصحاب الامتياز ودليل التشغيل والتأهيل

- صورة صاحب الامتياز المثالي ومصفوفة تقييم المرشحين
- قمع مبيعات الامتياز من الاستفسار حتى العقد الموقع
- محتوى حزمة الإفصاح وقائمة معلومات ما قبل التوقيع
- هيكل دليل التشغيل وقوائم إجراءات التشغيل المعيارية
- خطة تأهيل صاحب الامتياز وتدريب الافتتاح بقائمة الإطلاق

اليوم 4: ضبط الشبكة وتدقيق معايير العلامة وحالات المشكلات

- قائمة تدقيق معايير العلامة بورقة تقييم موزونة
- تقارير الزيارات السرية وسجل متابعة الإجراءات التصحيحية
- لوحة أداء أصحاب الامتياز بتنبيهات انحراف المبيعات والتكاليف
- مراجعة بنود عقد الامتياز للتجديد والتحويل والخروج
- سلم معالجة النزاعات حول تأخر الرسوم ومخالفات المعايير

اليوم 5: تطبيق دراسات الحالة على خطة إطلاق الامتياز

- إعادة بناء اقتصاديات الوحدة وجدول الرسوم لسلسلة مقاهي حالة دراسية
- تمرين تقييم اختيار صاحب الامتياز لعلامة صالونات حالة دراسية
- مراجعة فجوات دليل التشغيل لتاجر أرباء حالة دراسية
- تدقيق تجريبي بالتقييم لمنفذ امتياز حالة دراسية
- استكمال خطة إطلاق الامتياز ولجنة المراجعة

المهارات التي ستكتسبها:

- تقييم جاهزية الامتياز
- نمذجة اقتصاديات وحدة صاحب الامتياز
- هيكل الرسوم والإتاوات
- اختيار المرشحين لأصحاب الامتياز
- كتابة دليل التشغيل
- تدقيق معايير العلامة
- متابعة أداء شبكة الامتياز
- معالجة نزاعات الامتياز

لماذا تحضر هذه الدورة:

- تسليم خطة إطلاق الامتياز إلى المالك ومجلس الإدارة ولجنة التوسع لاتخاذ قرار المضي أو التوقف
- الحسم في هيكل الرسوم والإتاوة الذي تتحمله اقتصاديات الوحدة قبل مخاطبة أي صاحب امتياز
- تفادي التعاقد مع مرشحين ضعفاء وإجراءات غير موثقة ومنافذ بلا متابعة تضر بالعلامة
- توجيه فرق المؤسسة إلى تقييم المرشحين وتنفيذ تدقيق المعايير بأسلوب موحد

الخاتمة:

بعد العودة إلى العمل يعرض المشاركون خطة إطلاق الامتياز على المالك ومجلس الإدارة ولجنة التوسع، فيعتمدون عليها في إقرار هيكل الشبكة وشروط الرسوم ومستهدفات الاستقطاب. وتتبنى فرق الدعم والميدان هيكل الدليل وقائمة التدقيق فيها أساساً لافتتاح المنافذ وفحصها. وبعد افتتاح أول المنافذ تراجع الوحدة فترة استرداد الاستثمار وتحصيل الإتاوة ونتائج التدقيق مقارنة بالخطة، ثم تعدل جدول الرسوم وتقييم المرشحين ومحتوى التدريب.

الأسئلة الشائعة:

ما الذي يحتاجه المشارك قبل دورة تطوير وإدارة الامتياز التجاري؟

ينبغي أن يعمل المشارك فعلاً في تشغيل منافذ تحمل علامة تجارية أو توسيعها وأن يفهم مبيعات المنفذ وتكاليفه وهوامشه. ويفيد إحصار قائمة أرباح وخسائر لمنفذ تجريبي أو تصور أولي للرسوم أو عقد امتياز قائم من نشاطه.

بم تختلف دورة تطوير وإدارة الامتياز التجاري عن دورة إدارة متاجر التجزئة؟

تركز على بناء شبكة منافذ يملكها شركاء وحوكمتها؛ تصميم النموذج والرسوم والاستقطاب والأدلة والتدقيق. أما دورة متاجر التجزئة فتعنى بتشغيل متجر واحد يومياً، كعرض البضائع وجدولة العاملين ومراقبة المخزون.

لماذا يبدأ تطوير الامتياز التجاري باقتصاديات الوحدة؟

يدفع صاحب الامتياز الرسوم من ربح المنفذ، فيجب أن يحقق المنفذ دخلاً يغطيها ويسترد الاستثمار أيضاً. واختبار المبيعات والهوامش والاسترداد قبل الاستقطاب يبين مستويات الرسوم والهياكل التي تتحملها الشبكة فعلاً.

ماذا يعود به المشارك من دورة تطوير وإدارة الامتياز التجاري؟

يعود المشارك بخطة إطلاق الامتياز، إضافة إلى نموذج اقتصاديات الوحدة وورقة جدول الرسوم ومصفوفة تقييم المرشحين وهيكل دليل التشغيل وقائمة تدقيق معايير العلامة، وكلها قابلة للتكييف مع علامته.