



التحول التجاري: خطوات عملية لقيادة النمو في عصر التغيير

ساعات التدريب
اليومي: ٣ ساعات .

المدة:
يومان

كن للتدريب
BE TRAINING





وصف الدورة

في ظل التغيرات المتسارعة في الأسواق، لم يعد النمو التقليدي كافيًا. تهدف هذه الدورة إلى تزويد المشاركين برؤية عملية ومتكاملة لقيادة التحول التجاري من خلال دمج الوظائف الحيوية مثل التسويق والمبيعات وتطوير الأعمال، والاستفادة من أدوات البيانات والتقنية، وبناء ثقافة قيادية مرنة تدعم الابتكار. تتضمن الدورة ورش عمل وتمارين تطبيقية لضمان تحويل المعرفة إلى خطط فعلية قابلة للتنفيذ.

الفئة المستهدفة:

02

مدراء المبيعات
والتسويق
وتطوير الأعمال

01

مدراء وأصحاب
القرار في
الشركات
والمؤسسات

04

رواد الأعمال
وأصحاب
المشاريع الناشئة

03

قادة التحول
الرقمي والتجاري

05

مستشارو
الأعمال والتحول
المؤسسي

الهدف العام:

تمكين المشاركين من قيادة وتحقيق التحول التجاري داخل منظماتهم من خلال أدوات واستراتيجيات عملية، ومواءمتها مع المتغيرات المتسارعة في السوق لتحقيق نمو مستدام ومؤثر.

الأهداف التفصيلية:

03

إتقان أدوات التخطيط الاستراتيجي مثل خريطة التحول واستخدام البيانات في اتخاذ القرار.

02

التعرف على أهمية دمج وظائف التسويق والمبيعات وتطوير الأعمال لتحقيق تجربة عميل موحدة.

01

فهم مفهوم التحول التجاري وضرورته في بيئة الأعمال الحديثة.

05

صياغة خطة عمل تنفيذية لتحول تجاري قابل للتطبيق في بيئة العمل الواقعية.

04

تطوير المهارات القيادية والثقافية اللازمة لدعم التغيير وتحقيق buy-in من الفرق.

محاوِر ومحتوى البرنامج التدريبي

المحور الثاني: الوظائف التجارية الثلاث التي يجب أن تتحول معًا

- التسويق، المبيعات، تطوير الأعمال
- الأخطاء الشائعة في الفصل بينها
- التكامل لصناعة تجربة موحدة
- KPIs موحدة
- بناء فرق بلغة تجارية واحدة

المحور الأول: فهم التحوّل التجاري ولماذا هو ضرورة الآن

- تعريف التحوّل التجاري
- الفرق بين النمو الطبيعي والمحول
- مؤشرات الحاجة للتحوّل
- واقع السوق السعودي
- دراسات حالة محلية

المحور الرابع: الثقافة والقيادة كعوامل حاسمة

- أهمية تغيير العقلية
- القيادة مقابل إدارة المبيعات
- خلق buy-in
- التدريب والتحفيز والمرونة
- دور القيادات الوطنية في دعم التحوّل
- حوار مفتوح: تحديات مقاومة التغيير

المحور الثالث: أدوات وأساليب تسريع التحوّل التجاري

- خريطة التحوّل التجاري
- التفكير المبني على البيانات
- استراتيجيات التسعير
- أدوات التقنية (CRM، الأتمتة، الذكاء الاصطناعي)
- إعادة توزيع الموارد لدعم النمو
- ورشة عمل تطبيقية: تصميم خطة تحوّل مصغرة

الجلسة الختامية: التطبيق العملي وبناء خطة عمل

- مجموعات حسب القطاعات
- تصميم خطة تحوّل بثلاث خطوات
- تحديد KPIs
- عرض وتقييم أفضل خطة
- تسليم شهادات رمزية

مخرجات التدريب:

بنهاية الدورة سيكون المتدرب قادراً على:

03

اختيار أدوات مناسبة
لتسريع النتائج
وتطبيق تقنيات حديثة

02

تصميم خريطة تحول
عملية تعتمد على
التكامل بين الوظائف
التجارية

01

تمييز متى ولماذا
تحتاج المؤسسة إلى
التحول التجاري

05

صياغة خطة تحول
قابلة للتطبيق ومتابعة
تنفيذها بالمؤشرات
المناسبة

04

تعزيز ثقافة التغيير
داخل الفريق وبناء
قيادة مؤثرة

الهدف العام:

1. Leading Transformation: How to Take Charge of Your Company's Future
المؤلف: Nathan Furr, Kyle Nel, Thomas Zoega Ramsøy
دار النشر: Harvard Business Review Press
تاريخ النشر: 2018
2. Playing to Win: How Strategy Really Works
المؤلف: A.G. Lafley, Roger L. Martin
دار النشر: Harvard Business Review Press
تاريخ النشر: 2013

شكراً

كن للتدريب
BE TRAINING

