

دورة التسعير القائم على القيمة وتحسين هامش الربح للقيادات التجارية

29 مارس – 2 أبريل 2027
اسطنبول





دورة التسعير القائم على القيمة وتحسين هامش الربح للقيادات التجارية

المرجع: 24886_424 التاريخ: 29 مارس – 2 أبريل 2027 المكان: اسطنبول الرسوم: GBP 4300

ملخص البرنامج

التسعير القائم على القيمة وتحسين هامش الربح محور دورة تدريبية تمتد أسبوع للقيادات التجارية والمالية بمستوى إداري، ويخرج منها كل مشارك بخطة لتحسين التسعير والهامش لخط منتجات واحد. فالأسعار تحدد غالباً من التكلفة أو العادة، بينما يحكم العميل على العرض بما يحققه له من نفع. ويتدرج البرنامج من المبادئ إلى تشخيص تسرب الهامش، ثم إلى تصميم هياكل الأسعار وقواعد الخصم، وصولاً إلى التطبيق على خط واحد. تقدم مارس للتدريب المملكة المتحدة هذا البرنامج في التسعير القائم على القيمة وتحسين هامش الربح للمؤسسات المتنوعة.

المبررات المؤسسية

يعد التسعير أسرع الأدوات أثراً في الربح، ومع ذلك تديره مؤسسات كثيرة بقوائم الأسعار وعادات التفاوض لا بالأدلة. ومن يربط السعر بقيمة العميل، ويقيس مواضع تسرب الهامش، ويضبط الاستثناءات، يحمي الأرباح.

- الهامش المتحقق: يتحسن حين تقاس الخصومات والحسومات والتنازلات بقواعد متفق عليها.
- اتساق الأسعار: يرتفع حين تحدد الشرائح والحوافز ومسارات الاعتماد مرة واحدة وتطبق في كل مكان.
- الإيراد لكل وحدة طاقة: ينمو حين تستجيب الأسعار للطلب في الأعمال محدودة الطاقة.

المبادئ والأساس المعرفي

- التسعير القائم على القيمة: يطبقه البرنامج لتحديد نطاقات الأسعار من النفع الذي يناله العميل، في الجلستين 1 و3.
- مرونة الطلب السعرية: توجه اختبارات الحساسية التي يحكم بها على أثر تغيير السعر في الربح في الجلسة 2.
- تحليل شلال السعر: ينظم تشخيص التسرب بين سعر القائمة والسعر المتحقق فعلاً في الجلسة 2.
- أبحاث التحليل المشترك والاستعداد للدفع: تغذي أعمال التجزئة وتصميم العروض في الجلسة 3.

المشاركون المستهدفون

- القيادات التجارية التي تملك قوائم الأسعار وعروض الأسعار وصلاحيه الخصم لدى فرقها.
- القيادات المالية التي تعد تقارير الهامش وتفسر الفروق بين الأسعار المخططة والمتحققة.
- قيادات التسويق والمنتجات التي تموضع العروض وتقرر طريقة تجميعها وتسعيرها.
- قيادات المبيعات التي تفاوض الحسابات الكبرى وتحتاج إلى حدود واضحة للتنازلات.



يخدم البرنامج مؤسسات التصنيع والخدمات والضيافة والنقل.

مخرجات التعلم

1. سيكون المشاركون قادرين على تقييم القيمة التي يحققها العرض لكل شريحة من العملاء.
2. سيكون المشاركون قادرين على تشخيص تسرب الهامش باستخدام شلال السعر.
3. سيكون المشاركون قادرين على بناء هياكل أسعار تضم الشرائح والحوافز والمستويات.
4. سيكون المشاركون قادرين على تبرير تغييرات الأسعار بأدلة المرونة والاستعداد للدفع.
5. سيكون المشاركون قادرين على ترتيب قواعد الخصم وحدود الاعتماد ومحفزات المراجعة بحسب الأولوية.
6. سيكون المشاركون قادرين على تصميم خطة لتحسين التسعير والهامش لخط منتجات واحد.

هيكل البرنامج

اليوم 1: مبادئ التسعير القائم على القيمة والهامش

كم يساوي العرض عند العميل، وبماذا يختلف ذلك عن تكلفته؟

- نموذج القيمة الاقتصادية للعميل
- مقارنة التسعير بالتكلفة والمنافسين والقيمة
- رسم خريطة التمايز والقيمة المرجعية
- هامش المساهمة وحجم التعادل
- مصفوفة صلاحيات قرار التسعير

اليوم 2: تشخيص تسرب الهامش وحساسية الأسعار

أين يتحول سعر القائمة إلى سعر متحقق أقل، وما مدى حساسية الطلب؟

- بناء شلال السعر
- تحليل توزيع الخصومات والحسومات
- تقديرات مرونة الطلب السعرية
- ترتيب ربحية العملاء والمنتجات
- تقرير جسر فروق الأسعار



اليوم 3: تصميم الشرائح والعروض وهياكل الأسعار

كيف يقسم العملاء، وأي هيكل سعري يناسب كل مجموعة؟

- تصميم استبيان الاستعداد للدفع
- قراءة مفاضلات التحليل المشترك
- حواجز الشرائح ومستويات جيد وأجود وممتاز
- قواعد تسعير الحزم والإضافات
- خريطة التوضع السعري التنافسي

اليوم 4: تصميم التسعير الديناميكي وحوكمة الخصومات

كيف تعدل الأسعار بحسب الطلب والطاقة مع بقاء الاستثناءات تحت السيطرة؟

- مبادئ إدارة العوائد والإيرادات
- توزيع الطاقة ونطاقات توقع الطلب
- قواعد الأسعار الديناميكية وحدودها الدنيا
- مصفوفة اعتماد الخصومات
- لوحة مؤشرات أداء الأسعار

اليوم 5: تطبيق استراتيجية التسعير على خط منتجات واحد

هل خطة تحسين التسعير والهامش جاهزة لمراجعة القيادة؟

- تطبيق شلال الجلسة 2 على الخط المختار
- اختبار هياكل أسعار الجلسة 3 على عروض أسعار نموذجية
- موازنة حدود خصم الجلسة 4 مع أنواع الحسابات
- التدريب على مراجعة القيادة
- إنجاز خطة تحسين التسعير والهامش

المنهجية

يقوم البرنامج على تمارين بيانات تستند إلى قوائم أسعار وفواتير وسجلات عروض أسعار مجهولة المصدر. يعمل المشاركون في مجموعات صغيرة على إعادة بناء الشلالات واختبار تغييرات الأسعار وصياغة القواعد، مع تغذية راجعة من الأقران والميسر على كل مخرج.



- نشاط مقترح: بناء شلال سعر من مجموعة فواتير نموذجية وترتيب مواضع التسرب.
- نشاط مقترح: تقدير أثر رفع السعر في الربح باستخدام نطاق للمرونة.
- نشاط مقترح: صياغة مصفوفة اعتماد الخصومات واختبارها على عشرة عروض أسعار سابقة.

المخرج الختامي

يعد كل مشارك خطة لتحسين التسعير والهامش لخط منتجات واحد. وتضم ملخصا للقيمة، وشلالا يبين مواضع التسرب، وهيكله للشرائح والمستويات، ومصفوفة لاعتماد الخصومات، وقائمة قصيرة بالمؤشرات. وتستخدم الخطة في إطلاع الزملاء الأقدم والاتفاق على أول إجراءات الأسعار.

الأسئلة الشائعة

هل يناسب التسعير القائم على القيمة وتحسين هامش الربح القيادات التي لا تملك تخصصا في التسعير؟

نعم، فالتسعير القائم على القيمة وتحسين هامش الربح يبدأ من أساسيات القيمة والهامش، ويفترض مسؤولية ما عن الأسعار أو عروضها أو تقارير الهامش، ولا يتطلب تأهيلا تحليليا سابقا.

على أي نماذج يقوم التسعير القائم على القيمة وتحسين هامش الربح؟

يقوم التسعير القائم على القيمة وتحسين هامش الربح على التسعير القائم على القيمة، ومرونة الطلب السعرية، وتحليل شلال السعر، وأبحاث التحليل المشترك والاستعداد للدفع.

كيف تستخدم الخطة الناتجة عن التسعير القائم على القيمة وتحسين هامش الربح في العمل؟

تستخدم خطة تحسين التسعير والهامش في إطلاع زملائك الأقدم، والاتفاق على حدود الخصم، وتحديد أول إجراءات الأسعار لخط منتجاتك.

بماذا يختلف التسعير القائم على القيمة وتحسين هامش الربح عن برنامج في التفاوض البيعي؟

يركز التسعير القائم على القيمة وتحسين هامش الربح على كيفية تحديد الأسعار والشرائح وقواعد الخصم، بينما يركز التفاوض البيعي على الحوار مع مشتر بعينه.