دورة القيمة المقترحة للصفقات الكبرى بين الشركات: النتائج والإثبات والعروض التنفيذية

28 يونيو – 2 يوليو 2027

لندن - Premier Inn Victorya

دورة القيمة المقترحة للصفقات الكبرى بين الشركات: النتائج والإثبات والعروض التنفيذية

المرجع: 627_31784 **التاريخ:** 28 يونيو – 2 يوليو 2027 **المكان:** لندن - Premier Inn Victorya **الرسوم:** GBP 4300

ملخص البرنامج

القيمة المقترحة للصفقات الكبرى بين الشركات محور دورة تدريبية تمتد أسبوع لمديري المبيعات والقادة التجاريين، ويخرج منها كل مشارك بحزمة قيمة مقترحة لصفقة قائمة فعلا. يكثر أن يشرح البائعون خصائص العرض بينما تبحث لجان الشراء عن النتائج والإثبات وطريق آمن إلى الموافقة. ويبني البرنامج طريقة لصياغة نتائج المشتري وإثباتها ورسم خريطة الجهات التي تعتمد الإنفاق ثم نقل القيمة المقترحة إلى العرض والتفاوض، ويطبقها على صفقة يختارها المشارك. تقدم مارس للتدريب المملكة المتحدة هذا البرنامج في القيمة المقترحة للصفقات الكبرى بين الشركات لمجموعات من منظمات مختلفة.

المبررات المؤسسية

تضم الصفقات الكبرى بين الشركات عدة جهات اعتماد ودورات طويلة ومقارنة دقيقة بين الموردين. وحين تضعف القيمة المقترحة يتحول القرار إلى مقارنة أسعار، أما حين تقوم على نتائج المشتري وأدلة مختبرة فإنها تمنح المؤيدين داخل الجهة المشترية ما يدافعون به. والقادة الذين يدربون فرقهم على هذا الانضباط يرفعون جودة الصفقات التي يلاحقونها ووضوح العروض التي يعتمدونها.

- معدل الفوز في الصفقات المؤهلة: يتحسن حين تختبر القيمة المقترحة على نتائج المشتري قبل إصدار العروض.
- حجم الخصومات: ينخفض حين تحل محادثات القيمة محل مقارنة الأسعار مع لجنة الشراء.
- طول دورة البيع: ينخفض حين تحدد جهات الاعتماد مبكرا وتزود بالأدلة التي تحتاجها.

المبادئ والأساس المعرفي

- تصميم القيمة المقترحة Value Proposition Design: تطبقه الجلستان 1 و2 لربط مشكلات المشتري ومكاسبه بخصائص محددة في العرض.
- البيع المبني على القيمة Value-Based Selling: تطبقه الجلستان 2 و4 لبناء حالات القيمة ومحادثات التسعير حول نتائج العميل.
- رسم خريطة لجنة الشراء Buying Committee Mapping: تطبقه الجلسة 3 لتحديد صاحب قرار الإنفاق واهتمامات كل جهة اعتماد.

المشاركون المستهدفون

- مديرو المبيعات الذين يحددون نهج التعامل مع الصفقات المؤسسية عالية القيمة.
- القادة التجاريون الذين يعتمدون العروض ومواقف التسعير.
- مسؤولو الحسابات الذين يملكون علاقات عدد محدود من العملاء الكبار.
- مديرو العطاءات والحلول الذين يجمعون العروض الموجهة إلى لجان الشراء.

يأتي المشاركون عادة من قطاعات التقنية والمعدات الصناعية والخدمات المهنية والخدمات اللوجستية.

مخرجات التعلم

1. سيكون المشاركون قادرين على بناء بيانات نتائج المشتري انطلاقا من سياق العميل.
2. سيكون المشاركون قادرين على تقييم ادعاءات القيمة في ضوء الأدلة المتاحة.
3. سيكون المشاركون قادرين على تشخيص الثغرات في القيمة المقترحة لصفقة قائمة.
4. سيكون المشاركون قادرين على ترتيب جهات الاعتماد بحسب الأولوية وتكييف الرسائل لصاحب قرار الإنفاق.
5. سيكون المشاركون قادرين على تبرير موقف التسعير عبر حالة القيمة.
6. سيكون المشاركون قادرين على تصميم عرض تنفيذي حول النتائج المتفق عليها.

هيكل البرنامج

اليوم 1: القيمة المقترحة ونتائج المشتري

ماذا يحتاج المشتري في الشركات الكبرى، وكيف يصاغ ذلك في صورة نتيجة؟

- بيان نتيجة المشتري
- خريطة مشكلات العميل ومكاسبه
- موجز سياق الحساب
- شجرة محركات القيمة
- مراجعة فجوات القيمة المقترحة

اليوم 2: أدلة القيمة والإثبات

كيف يدعم ادعاء القيمة للعميل بالأدلة؟

- نموذج حالة القيمة
- ورقة خط الأساس والأثر
- ورقة إثبات من العملاء المرجعيين
- تصميم التجربة التجريبية
- قائمة فحص الادعاءات

اليوم 3: لجان الشراء وأصحاب قرار الإنفاق

من يعتمد الإنفاق، وماذا تحتاج كل جهة اعتماد أن تسمع؟

- خريطة لجنة الشراء
- ملف صاحب قرار الإنفاق
- مصفوفة اهتمامات أصحاب المصلحة
- مذكرة إحاطة المؤيد الداخلي
- سجل الاعتراضات والردود

اليوم 4: العروض والتسعير والتفاوض

كيف تنتقل القيمة المقترحة إلى محادثة التسعير والعرض التنفيذي؟

- مخطط العرض التنفيذي
- دليل محادثة التسعير المبني على القيمة
- خطة التنازلات والمقايضات
- ورقة الإعداد للتفاوض
- بطاقة مراجعة الصفقة

اليوم 5: تطبيق الأدوات على صفقة قائمة

هل تعمل أدوات النتائج والإثبات واللجان والعروض معا في صفقة واحدة؟

- تطبيق بيان نتيجة المشتري من الجلسة 1
- اختبار نموذج حالة القيمة من الجلسة 2
- فحص خريطة لجنة الشراء من الجلسة 3
- مراجعة مخطط العرض التنفيذي من الجلسة 4
- إنجاز حزمة القيمة المقترحة

المنهجية

يقوم البرنامج على تحليل الحالات، باستخدام صفقات وعروض وموجزات مشترين وسجلات تقييم مجهولة المصدر من عدة قطاعات. يعمل المشاركون في فرق تجارية مختلطة على صفقة مشتركة واحدة، ويناقش كل منهم ادعاءات غيره كما يفعل المشتري، ويتلقون ملاحظات مكتوبة من الميسرين على كل وثيقة يعدونها.

- نشاط مقترح: إعادة كتابة عرض قائم على الخصائص في صورة بيان نتيجة للمشتري.
- نشاط مقترح: تمثيل مراجعة لجنة شراء لمسودة حالة قيمة.
- نشاط مقترح: إعداد مقايضات التنازلات لتفاوض على السعر.

المخرج الختامي

يعد كل مشارك حزمة قيمة مقترحة لصفقة قائمة فعلا. وتضم بيان نتيجة المشتري وحالة قيمة مدعومة بالإثبات وخريطة للجنة الشراء ومخططا للعرض التنفيذي ودليلا لمحادثة التسعير وخطة للتنازلات. وتستخدم الحزمة في العمل لإحاطة فريق الصفقة ومراجعة العرض مع الإدارة وتوجيه الاجتماع القادم مع المشتري.

الأسئلة الشائعة

هل يناسب تدريب القيمة المقترحة قادة المبيعات الجدد على الصفقات الكبرى بين الشركات؟

نعم، فتدريب القيمة المقترحة يدرس بالحالات والنماذج، ويفترض البرنامج خبرة في البيع للمؤسسات دون عمل سابق على صفقات كبرى.

على أي نماذج يقوم تدريب القيمة المقترحة؟

يقوم تدريب القيمة المقترحة على تصميم القيمة المقترحة والبيع المبني على القيمة ورسم خريطة لجنة الشراء، ويطبقها على النتائج والإثبات وجهات الاعتماد والعروض.

كيف تستخدم الحزمة الناتجة عن تدريب القيمة المقترحة في العمل؟

تستخدم حزمة القيمة المقترحة لإحاطة فريق الصفقة ومراجعة العرض مع الإدارة وتجهيز الاجتماع القادم مع المشتري.

بماذا يختلف تدريب القيمة المقترحة عن تدريب إدارة الحسابات الرئيسية؟

يعنى تدريب القيمة المقترحة بصياغة قيمة العميل وإثباتها وتسعيرها داخل الصفقة، بينما يعنى تدريب إدارة الحسابات الرئيسية بإدارة العلاقات الطويلة مع العملاء.