



إدارة الحسابات الرئيسية والبيع الاستشاري وتخطيط الحسابات

17 - 21 May 2027

لندن - فندق أربع نجوم في وسط لندن



إدارة الحسابات الرئيسية والبيع الاستشاري وتخطيط الحسابات

المرجع: 1225_7084 التاريخ: 17 - 21 May 2027 الموقع: لندن - فندق أربع نجوم في وسط لندن الرسوم: SAR 23000

العمق التقني: ممارس * أسلوب التطبيق: لعب أدوار

مقدمة

يحقق كبار العملاء حصص كبيرة من الإيرادات، لكن كثيرا منهم يدار بردود الفعل. فالعلاقة معقدة بجهة اتصال واحدة، والنقاش يتحور حول السعر، وفرص النمو لا تكتشف إلا بعد أن يصل إليها منافس. تزود هذه الدورة من كور كونسبت مديري الحسابات والمبيعات بالقدرة على إدارة الحسابات الرئيسية إدارة استراتيجية والبيع بأسلوب استشاري، باستخدام نماذج معروفة لتخطيط الحسابات وتحديد المؤثرين في قرار الشراء وطرح النسبة. ويتدرب المشاركون على محادثات واقعية مع العملاء بأسلوب لعب الأدوار مع تغذية راجعة منظومة، ويخرجون بخطة حسابات رئيسي لأحد حساباتهم الاستراتيجية.

أهداف الدورة

- تفسير محفظة الحسابات وتقييم جاذبية كل حساب وربحيته ومرحلة العلاقة معه
- تحديد المؤثرين في قرار الشراء وممارسات اتخاذ القرار داخل مؤسسات العملاء المعقدة
- إدارة محادثات استكشاف الاحتياجات بأسلوب استشاري باستخدام أسئلة SPIN والتعليق التجاري القائم على الرؤى
- بناء عروض قيمة ودراسات جدوى وحسوبة الأرقام تربط العرض بأهداف العميل نفسه
- حماية الحسابات الرئيسية وتتهيئتها من خلال التفاوض على التجديد ورصد المخاطر وتحليل فرص النمو غير المستغلة
- إعداد خطة حساب رئيسي توحد فريق الحساب الداخلي والعميل حول أهداف مشتركة

الفئة المستهدفة

- مديرو الحسابات الرئيسية والاستراتيجية المسؤولون عن العلاقات مع كبار العملاء
- مديرو المبيعات الذين يقودون فرقاً تخدم حسابات كبيرة أو معقدة
- مديرو تطوير الأعمال الذين يحولون الفرص الكبيرة إلى علاقات طويلة الأمد
- مديرو المبيعات الفنية ومبيعات الحلول الداعمون للصفقات المعقدة بين الشركات
- مديرو علاقات العملاء في الخدمات المهنية والمصارف والقطاعات الصناعية
- مديرو قنوات التوزيع والوكلاء المسؤولون عن الشركاء الاستراتيجيين

محاور الدورة

اليوم الأول: أسس إدارة الحسابات الرئيسية وتقييم المحفظة

- مراحل تطور العلاقة في إدارة الحسابات الرئيسية: من الاستكشاف إلى التكامل
- تفسير محفظة الحسابات بوصفوفة السياسة التوجيهية Matrix Policy Directional
- تحليل ربحية الحساب وتكلفة خدمته
- تحليل أعمال العميل باستخدام سلسلة القيمة ومراجعة التقرير السنوي
- بطاقة فحص صحة الحساب في وضعه الراهن

اليوم الثاني: نماذج البيع الاستشاري وإدارة الحسابات

- تحديد المؤثرين في الشراء: المشتري الاقتصادي والمستخدم والفني والموجه الداخلي
- نموذج أسئلة SPIN: الوضع والمشكلة والأثر والعائد من الحل
- التعليم التجاري وفق منهج Challenger وتطوير الرؤى
- تأهيل الفرص البيعية بمنهج MEDDIC
- مبادئ علاقات الأعمال التعاونية وفق المواصفة ISO 44001

اليوم الثالث: إدارة المحادثة الاستشارية

- خطة التحضير للاجتماع استكشاف الاحتياجات وبنك الأسئلة
- بناء عرض القيمة ودراسة الجدوى المحسوبة
- عرض الحل بهيكل المشكلة والأثر والحل
- خطة العمل المشتركة مع أصحاب المصلحة لدى العميل
- جدول أعمال المراجعة الفصلية للأعمال وبطاقة قياسها

اليوم الرابع: الحسابات المعقدة والمخاطر والنمو

- الشراء الذي تقوده إدارة المشتريات: قيود المنافسات ومعايير تقييم الموردين
- التفاوض الهديني والتحضير لأفضل بديل للاتفاق BATNA في التجديدات
- سجل مخاطر الحساب: مؤشرات فقدان العميل والاعتقاد على جهة اتصال واحدة وإزاحة المنافسين
- تحليل فرص البيع التكميلي والبيع الأعلى غير المستغلة
- مواءمة فريق الحساب الداخلي باستخدام مصفوفة RACI

اليوم الخامس: التطبيق بلعب الأدوار وخطة الحساب الرئيسي

- لعب أدوار للاجتماع استكشاف مع مشتر اقتصادي وتشكك
- لعب أدوار للتفاوض على التجديد تحت ضغط السعر
- خريطة العلاقات وخطة تغطية أصحاب المصلحة لحساب من حسابات المشارك
- إعداد مسودة خطة الحساب الرئيسي
- لجنة مراجعة خطط الحسابات والتغذية الراجعة

المهارات المكتسبة

- تحليل محفظة الحسابات
- رسم خرائط العلاقات مع أصحاب المصلحة
- طرح الأسئلة الاستشارية
- قياس القيمة بالترقيم
- تأهيل الفرص البيعية
- التفاوض على التجديد
- إدارة مخاطر الحسابات
- قيادة فريق الحساب

لهذا تحضر هذه الدورة

- تعود ب خطة حساب رئيسي لأحد حساباتك الاستراتيجية، راجعها الزملاء والمهذبون
- تتدرب على أحداثات الاستكشاف والتجديد الصعبة وتتلقى تغذية راجعة منظرة قبل مواجهة العملاء الفعليين
- تتوقف عن الاعتقاد على جهة اتصال واحدة ببناء تغطية تشمل مجموعة الشراء كاهلة
- تتعرف على كيفية حماية مديري الحسابات في قطاعات ودول أخرى لهواش الربح تحت ضغط إدارات المشتريات

الخاتمة

تحفظ الحسابات الرئيسية وتنمو حين تفهم أعمال العميل أفضل مما يفهمها المنافسون. وحين يتحول هذا الفهم إلى قيمة يستطيع العميل قياسها. تنتقل هذه الدورة من تحليل المحفظة والربحية، مروراً بنماذج المؤثرين في الشراء وطرح النسلة وتأهيل الفرص، وصولاً إلى عروض القيمة والتفاوض ومخاطر الحسابات. ويتدرب المشاركون في اليوم الأخير على أهم الأحداث، ثم يحولون ما تعلموه إلى خطة حساب رئيسي يعودون بها إلى فرقهم وعملانهم.