



# برنامج تطوير الاعمال

من الصفر الي الاحتراف في عالم تطوير الاعمال المدعوم  
بالذكاء الاصطناعي



**Mohamed Marey**  
Business Developer



# لمن صُمم هذا البرنامج؟

- أصحاب المشاريع الصغيرة والمتوسطة الراغبين في زيادة المبيعات، توسيع الأسواق، أو بناء قناة نمو قائمة على الشراكات والأرقام لا على التوقعات.
- الموظفين في مجالات التسويق والمبيعات وتطوير الأعمال ممن يسعون لاكتساب أدوات عملية تساعدهم على تصميم وتنفيذ أنظمة نمو مبنية على البيانات والتحليل.
- الفرق التجارية داخل الشركات (BD / Sales / Growth Teams) التي تحتاج إلى بناء نظام واضح لإدارة العملاء، تحديد الفرص، وتطوير صفقات وشراكات فاعلة.
- الأشخاص المهتمين بالانتقال لمجال تطوير الأعمال والراغبين في بناء مهارات احترافية تؤهلهم للعمل في الشركات، الاستشارات، أو إدارة مشاريع خاصة.
- الرّواد الجدد وأصحاب الأفكار الناشئة الذين يرغبون في دراسة السوق، تحليل المنافسين، بناء نموذج عمل قابل للنمو، والاستعداد للعرض على شركاء أو مستثمرين.

هذا البرنامج لا يكتفي بتعليم الأدوات؛ بل يدرب على بناء منظومة نمو واقعية قابلة للتنفيذ والتطوير داخل أي بيئة عمل.



**Mohamed Marey**  
Business Developer



# لماذا يجب عليك الالتحاق بالبرنامج؟

لأن النمو اليوم يعتمد على تحليل السوق، تصميم العروض، وإدارة الفرص والشراكات، وليس على البيع فقط.

هذا البرنامج يزودك بمهارات عملية تساعدك على:

- فهم السوق والمنافسين واكتشاف فرص النمو قبل اتخاذ أي قرار.
- تحديد العملاء الأكثر ربحية (ICP) وتصميم عروض مقنعة تزيد من التحويل والمبيعات.
- بناء شراكات استراتيجية (Strategic Partnerships) تعزز الإيرادات دون تكلفة تسويقية مرتفعة.
- تصميم وإدارة قنوات النمو (BD & Sales Funnels) باستخدام أدوات احترافية.
- تنفيذ خطط دخول السوق (GTM) وتحديد الرسائل والقنوات الأكثر تأثيراً.
- إغلاق الصفقات باحتراف باستخدام تقنيات التفاوض والإقناع المدعومة بالتحليل.
- الاستفادة من أدوات AI في تحليل السوق وإدارة العملاء والفرص لتقليل الجهد وزيادة النتائج.



**Mohamed Marey**  
Business Developer



# ماذا سنتعلم؟

## 1-أساسيات الأعمال وتطوير الأعمال

المحاور الرئيسية

- ما هو مفهوم الأعمال؟ وأنواع الشركات.
- الهيكل التنظيمي داخل الشركات وتأثيره على تطوير الأعمال.
- تعريف تطوير الأعمال ودوره في الشركات.
- الفرق بين التسويق، المبيعات، وتطوير الأعمال.
- أهم المهارات والمسؤوليات لمطور الأعمال.
- نموذج العمل (Business Model Canvas).
- تطوير نموذج العمل والابتكار (Business Model Innovation).
- نماذج الإيرادات والتسعير (Revenue & Pricing Models).
- دور الذكاء الاصطناعي في تطوير الأعمال.

## التطبيق :

بناء وتحليل وتطوير نموذج العمل الحالي للمشروع  
اختيار وشرح نموذج الإيرادات المناسب (Revenue Stream)  
تطبيق Innovation Path لتحسين قيمة العرض (Value Proposition)  
استخدام AI في تطبيق نموذج العمل وتطويره

10 ساعات  
تدريبية



## 2- ذكاء السوق وتحليل بيئة الأعمال

المحاور الرئيسية

- تعريف السوق وحجم الحصة السوقية (Market Share).
- ذكاء السوق (Market Intelligence) ومصادرها.
- ذكاء العملاء (Customer Intelligence).
- ذكاء المنافسين (Competitor Intelligence).
- ذكاء الموردين والموزعين (Supplier & Vendor Intelligence).
- تأثير الثقافة، الاقتصاد، التكنولوجيا، والتشريعات على السوق.
- قنوات التوزيع (Distribution Channels) وتحليلها.

### التطبيق :

- تحليل السوق والعملاء والمنافسين.
- دراسة الموردين وقنوات التوزيع.
- تحديد مؤثرات البيئة الخارجية التي تؤثر على توسيع المشروع.
- بناء ملف ذكاء سوق قابل للستخدام في اتخاذ القرار.

4 ساعات  
تدريبية



## 3-تحليل السوق

### المحاور الرئيسية

- تعريف وأساليب أبحاث السوق (Market Research).
- منهاجية تحليل سلسلة القيمة (Value Chain) وتحديد الاختناقات.
- مصفوفة (BCG Matrix) ومحنن النمو (S-Curve).
- منهاجية التركيز على العميل (Customer Centricity) وتقسيم شرائح السوق (Segmentation).
- سلوك العميل (Customer Behavior) والعوامل المؤثرة في قراره.
- تحليل المنافسين (Competitor Analysis) وخطوات بنائه.
- القوى الخمس لبورتر (Porter's Five Forces).
- تحليل البيئة الخارجية (PESTEL Analysis).
- تحليل نقاط القوة والضعف (SWOT) وتطوير الاستراتيجية (TOWS).

### التطبيق :

- إعداد ملف بحث سوق شامل.
- بناء مقارنة تنافسية مع منافسين مباشر وغير مباشر.
- تحليل سلوك العملاء و اختيار الشريحة الأكبر جذباً.
- صياغة نتائج التحليل لاستخدامها في قرارات التسويق، التسعير، أو التوسيع.

4 ساعات  
تدريبية



# Ecosystem Mapping - 4

## المحاور الرئيسية

- تعريف الإيكو سистем (Ecosystem) ودوره في نمو الأعمال.
- رسم خريطة الجهات المؤثرة (Stakeholders Mapping).
- تقييم مستويات النفوذ والاهتمام باستخدام (Power-Interest Grid).
- تصنيف الأطراف المؤثرة وفق نموذج (Stakeholder Salience Model).
- خطوات بناء خريطة الإيكو سистем وكيفية تحليلها.
- استخراج الفرص من خلال العلاقات، الموارد، والقنوات.

## التطبيق :

- رسم خريطة إيكو سистем خاصة بالمشروع.
- تحديد الجهات ذات التأثير الأكبر على النمو.
- استخراج فرص شراكات أو قنوات توزيع بناءً على التحليل.
- توثيق الفرص في خطة عمل يمكن استخدامها فيما بعد في التفاوض أو بناء نموذج الإيرادات.

4 ساعات  
تدريبية



## 5 - الشراكات ونماذج التعاون للنمو

### المحاور الرئيسية

- مفهوم الشراكات ودوافع استخدامها في الأعمال.
- الشراكات الاستراتيجية (Strategic Partnerships).
- الشراكات مع الموردين والموزعين (Supplier & Channel Partnerships).
- شراكات التسويق المشترك (Co-Marketing Partnerships).
- نماذج عوائد الشراكات (Revenue & Value Exchange Models).
- صياغة مقترن الشراكة (Partnership Proposal) وخطوات التفاوض عليها.

### التطبيق :

- اختيار جهة محتملة للشراكة.
- تحديد شكل التعاون وقيمة كل طرف.
- كتابة مسودة مقترن شراكة قابلة للتقديم.
- تحديد أهداف العائد، الجمهور، والتوزيع.

4 ساعات  
تدريبية



# B2B Market - 6

## المحاور الرئيسية

- مفهوم سوق الشركات (B2B Market) وأنواعه.
- فهم مركز الشراء (Buying Center) داخل المؤسسات.
- تحديد العميل المثالي (Ideal Customer Profile - ICP).
- تعريف فرصة الأعمال وإدارتها (Opportunity Management).
- تحديد الفرص المثالية (Ideal Opportunity Profile - IOP).
- الفرق بين قمع المبيعات وقمع تطوير الأعمال (Sales vs BD Funnel).
- العوامل النفسية في اتخاذ القرار (Psychological Bias).
- أدوات مطوري الأعمال في إدارة العملاء والفرص.

## التطبيق :

- تحديد ICP مناسب للمشروع.
- تحديد (IOP) مناسب للمشروع.
- بناء قمع فرص (BD Funnel) يتبع العملاء خطوة بخطوة.
- توثيق الفرص في نموذج إدارة قابل للقياس والمتابعة.

4 ساعات  
تدريبية



## 7 - التفاوض والإقناع في الأعمال

المحاور الرئيسية

- أساسيات التفاوض التجاري (Negotiation Fundamentals).
- استراتيجيات التفاوض وتقدير موازين القوّة.
- أساليب وتقنيات الإقناع (Persuasion Techniques).
- الانحيازات المؤثرة في اتخاذ القرار (Psychological Bias).
- صياغة العرض في التفاوض (Deal Structuring).
- إدارة الاعتراضات وتخفيض المخاطر.

**التطبيق :**

- إعداد سيناريو تفاوض حقيقي حسب المشروع.
- صياغة قيمة العرض للطرف الآخر.
- تحديد المساحات المرنّة والثابتة في التفاوض.
- كتابة اتفاق مبدئي قابل للتقديم.

2 ساعات  
تدريبية



# 8 - استراتيجيات النمو ودخول الأسواق

## المحاور الرئيسية

- الفرق بين الهدف العام والهدف التشغيلي (Goal vs Objective).
- نموذج الأهداف الذكية (SMART Goals).
- استراتيجيات النمو - Market Penetration - Market Development - (Product Development - Diversification).
- نموذج المحيط الأزرق مقابل المحيط الأحمر (Blue Ocean vs Red Ocean).
- تصميم خطة دخول السوق (Go-To-Market - GTM).
- تحديد الرسائل والموقع السوقي (Positioning - Messaging).
- اختيار القنوات التسويقية وقنوات التوزيع.
- أساسيات الاندماج والاستحواذ (Mergers & Acquisitions).

## التطبيق :

- صياغة خطة GTM كاملة للمشروع.
- تحديد موقع تنافسي ورسائل تواصل واضحة.
- اختيار قناة توزيع وتسويق ذات أثر على المبيعات.
- دراسة إمكانية التوسيع أو الاستحواذ في نفس القطاع.

4 ساعات  
تدريبية



# 9 - استراتيجيات التسويق

## المحاور الرئيسية

- دور التسويق داخل منظومة النمو (Marketing Role in Growth Systems)
- تحليل الجمهور والسلوك الشرائي (Audience & Buyer Behavior)
- تحديد القيمة المقترحة (Value Proposition) والميزة التنافسية.
- الرسائل التأثيرية وبناء الهوية الاتصالية (Messaging & Positioning)
- اختيار القنوات التسويقية وفق الاستراتيجية (Channel Strategy)
- المحتوى الموجه لتنشيط السوق (Content Activation Strategy)
- مؤشرات قياس الأداء التسويقي (Marketing KPIs & Metrics)
- التكامل بين التسويق والمبيعات وتطوير الأعمال.

## التطبيق :

- اختيار شريحة العملاء المستهدفة بناءً على التحليل السابق.
- صياغة الرسالة الاتصالية الرئيسية (Core Message)
- اختيار قنوات التسويق المناسبة وتحديد هدف كل قناة.
- إعداد مؤشرات أداء لمتابعة الحملات والأنشطة التسويقية.
- بناء خريطة اتصال تسويقي (Communication Map)

2 ساعات  
تدريبية



# 10 - التمويل والاستعداد للاستثمار

## المحاور الرئيسية

- مفهوم التمويل وأنواعه (Funding Types).
- دور مسّعات وحاضنات الأعمال (Incubators & Accelerators).
- مراحل نمو الشركات الناشئة (Startup Stages).
- معايير المستثمرين ومتطلبات التمويل.
- إعداد عرض تقديمي للمستثمر (Pitch Deck).
- تقييم الشركات وأساليب التقييم الأساسية (Valuation Basics).

## التطبيق :

- كتابة Pitch Deck للمشروع.
- تحديد نوع التمويل المناسب.
- صياغة نقاط الجذب للمستثمرين.
- توثيق العناصر الأساسية لقياس قيمة المشروع.

4 ساعات  
تدريبية



# Instructor Bio

متخصص في تطوير الأعمال يتمتع بخبرة عملية تتجاوز خمس سنوات، عمل خلالها مع عشرات الشركات في مصر، السعودية، والإمارات. ساعد شركات ناشئة وصغيرة ومتوسطة على تحقيق نتائج فعلية من خلال تصميم استراتيجيات نمو، بناء شركات، وتحليل الأسواق بشكل تطبيقي يعتمد على البيانات.

قاد شركات استراتيجية بقيمة صفقات تتجاوز 10 مليون دولار عبر قطاعات متنوعة في المنطقة العربية، وأسهم في تنفيذ نماذج تعاون أثرت على الإيرادات، التوزيع، واكتساب العملاء.

تشمل خبراته العملية قطاعات متعددة مثل: العقارات والتسويق العقاري، التسويق الإلكتروني، التشطيبات والديكور، المقاولات العامة، الأجهزة المنزلية والسيارات، السياحة، الطباعة والدعائية، الأبواب

الأوتوماتيكية، حمامات السباحة، إضافة إلى شركات ناشئة في القطاع الطبي.

يرتكز أسلوبه التدريبي على تحويل أدوات تطوير الأعمال إلى تطبيق حقيقي داخل المؤسسات والمشاريع، من خلال منظومات نمو قابلة للقياس والتنفيذ.

قام بتدريب وتأهيل أكثر من 200 متدرب على برنامج تطوير الأعمال مما ساعدهم على بناء استراتيجيات نمو واقعية قابلة للتطبيق داخل المؤسسات والمشاريع الناشئة.



**Mohamed Marey**  
Business Developer



# أحدث عملائنا



**Mohamed Marey**  
Business Developer



# موعد البرنامج | Program Timeline

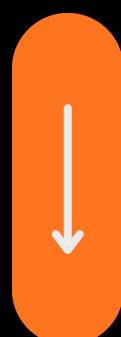
- بدء البرنامج: 27/12/2025
- انتهاء البرنامج : 11\02\2026
- أيام الدراسة: السبت والاثنين والاربعاء من كل أسبوع
- الوقت: 7:00 مساءً (بتوقيت القاهرة)
- التدريب مباشر Live عبر zoom.

# رسوم البرنامج | Program Fees

قيمة الالتحاق بالبرنامج هي:  
٦,٠٠ جنيه مصرى  
بدلاً من ٩,٠٠ جنيه مصرى (الحجز المبكر)  
يشمل التدريب المباشر، التطبيقات العملية، مشروع التخرج، وشهادة البرنامج.



**Mohamed Marey**  
Business Developer



# طرق الدفع | Payment Method

يمكن الدفع من خلال:

- عبر الموقع الرسمي :

<https://mohamed-marey.nzmlly.com/I/YgfHhZKIPT>

:Vodafone Cash •

• 01094027658

:InstaPay •

• 01204847772

يتم إرسال إيصال الدفع أو صورة التحويل بعد إتمام العملية للتأكيد على رقم :

01554666655

# نظام التفسيط | Installment Plan

يتوفر الدفع على قسطين:

- ٠٪.٠ قبل بدء البرنامج

- ٠٪.٠ بعد شهر من بدء التدريب

يتم تثبيت الحجز بعد سداد الدفعة الأولى فقط.



**Mohamed Marey**  
Business Developer

