MERCURY

مؤتمر القائد الاستراتيجي: التخطيط الاستراتيجي والتفاوض وإدارة النزاع

8 – 19 فبراير 2027

برشلونة (إسبانيا)



Dubai - UAE: +971 4 450 5697
Istanbul - Türkiye: +90 539 599 1206
Amman - Jordan: +962 79 712 3347

MERCURY

مؤتمر القائد الاستراتيجي: التخطيط الاستراتيجي والتفاوض وإدارة النزاع

المرجع: 125161_8180 **التاريخ:** 8 – 19 فبراير 2027 **المكان:** برشلونة (إسبانيا) **الرسوم:** Euro 9000

مقدمة:

يجمع هذا المؤتمر في القيادة الاستراتيجية والتخطيط وإدارة النزاع أهم مهارات القيادة الاستراتيجية، وهي التخطيط الاستراتيجي والتفاوض وإدارة النزاع، اللازمة للنجاح في بيئة الأعمال المعقدة والمليئة بالتحديات اليوم.

تتعمق جلساتنا في فن الاستراتيجية وعلمها، وتبسّط المفاهيم المعقدة لتصبح قابلة للتطبيق العملي. وسيتعلم المشاركون كيف يصبحون قادة في التخطيط الاستراتيجي يتقنون مهارات التفاوض وإدارة النزاع، وهي مهارات جوهرية لقيادة المؤسسات وسط التقلبات التي تفرضها البيئة التنافسية الحالية.

يُعد التدريب على القيادة الاستراتيجية ركيزة أساسية للإدارة العليا ولكل من يطمح إلى تولي أدوار قيادية، فهو الأساس الذي يميز الاستراتيجيين الناجحين: التحكم في مجريات الأحداث، والبراعة في صنع الفرص المواتية.

يقدم هذا المؤتمر في القيادة الاستراتيجية والتخطيط وإدارة النزاع تعمقًا شاملاً في الكفاءات الجوهرية للقيادة الاستراتيجية، ويهدف إلى تزويد المشاركين بالمهارات الأساسية في التخطيط الاستراتيجي والقيادة والتفاوض وإدارة النزاع، وجميعها متطلبات حاسمة للتفوق في مشهد الأعمال الحديث بتشعباته. فهذه المهارات هي الأساس الذي تُبنى عليه القيادة الاستراتيجية، ولا غنى عنها لأي قائد يوجّه فريقه أو مؤسسته نحو النجاح.

الفئات المستهدفة:

- المديرون على اختلاف مستوياتهم الوظيفية.
- المشرفون وقادة الفرق.
- الموظفون الطموحون الساعون إلى معرفة شاملة لتطوير مسارهم المهني.

أهداف المؤتمر:

بنهاية هذا المؤتمر في القيادة الاستراتيجية والتخطيط وإدارة النزاع، سيكون المشاركون قد حققوا الأهداف التالية:

Dubai - UAE: +971 4 450 5697
Istanbul - Türkiye: +90 539 599 1206
Amman - Jordan: +962 79 712 3347

- مراجعة تصوراتهم المسبقة عن التخطيط الاستراتيجي والتفاوض وإدارة النزاع.
- فهم مضمون الاستراتيجية بعد تفكيكه وتبسيطه وصياغته بلغة الحياة اليومية.
- تطبيق عملية التخطيط الاستراتيجي وتحقيق قيمة فعلية منها.
- تحليل مفهوم التفاوض القائم على مبدأ الربح للطرفين، وهو مفهوم كثيرًا ما يُساء فهمه.
- تعلم الأدوات الأساسية والمهارات العملية لتخطيط عملية التفاوض والنزاع وإدارتها، وبالتالي تنمية القدرة على التفاوض للوصول إلى حلول تصنع القيمة.
- تعلم المراحل الرئيسية في العملية، والحصول على مجموعة أدوات عملية لكل مرحلة، وتفويض المهام.
- التطبيق على القضايا الإدارية، وتعلم مراحل توليد الخيارات وتكلفة الفرصة البديلة والاختيار والتنفيذ في الاستراتيجية.
- فهم عملية التغيير والتخطيط والاستراتيجية المؤسسية والتغيير.
- تحديد مصادر النزاع في بيئة العمل.
- إدراك أسلوبهم الخاص في التعامل مع النزاع والتفاوض.
- تعلم كيفية تحقيق نتائج حقيقية تربح فيها جميع الأطراف، وتوسيع نطاق مهاراتهم التفاوضية.
- استخدام دليل تخطيط من ثلاث خطوات لتحليل التفاوض والاستعداد له.
- تطوير مهارات وأساليب تفكير جديدة لهم وللمؤسسة.
- زيادة المرونة السلوكية والمرونة المهنية رأسيًا وأفقيًا.
- تسريع وتيرة التفكير وحل المشكلات في مواجهة جميع المعضلات.
- تكوين فهم عميق لأسلوبهم الشخصي في حل النزاعات.
- تنمية الثقة والقدرة على التأثير في الآخرين وتحقيق نتائج أفضل من خلال فهم كيفية التعامل مع المواقف الصعبة والمفاوضات الشاقة.

الكفاءات المستهدفة:

في ختام هذا المؤتمر في القيادة الاستراتيجية والتخطيط وإدارة النزاع، سيكتسب المشاركون ما يلي:

- المهارات القيادية.
- المهارات الإدارية.
- التخطيط الاستراتيجي.
- تحليل الأعمال.
- مهارات التواصل.
- استراتيجيات التفاوض.
- مهارات الوساطة.

Dubai - UAE: +971 4 450 5697
Istanbul - Türkiye: +90 539 599 1206
Amman - Jordan: +962 79 712 3347

MERCURY

تطوير مهارات القيادة الاستراتيجية:

يوفر هذا المؤتمر في القيادة الاستراتيجية، الذي يتضمن تمارين عملية ودراسات حالة واقعية وورش عمل تفاعلية، فرصة فريدة للتطوير المهني. وقد صُمم برنامجنا ليقدم تجربة بمستوى الشهادات العليا، تضاهي دراسة الماجستير في الإدارة والقيادة الاستراتيجية.

سيخرج المشاركون من هذا المؤتمر برؤية أوضح للقيادة والإدارة الاستراتيجية، مزودين بالمعرفة اللازمة لتطوير مهارات القيادة الاستراتيجية ومستعدين لتطبيقها في قيادة فرقهم ومؤسساتهم نحو أهدافها الاستراتيجية. فهذا البرنامج المكثف ورشة عمل وندوة في القيادة الاستراتيجية معًا، وحزمة متكاملة للقادة الاستراتيجيين الحاليين والطامحين.

سيتعلم المشاركون في هذا المؤتمر في القيادة الاستراتيجية والتخطيط وإدارة النزاع كيف يحولون خطة تطوير قيادتهم الاستراتيجية إلى واقع عملي، ويسخّرون القوة الكاملة للقيادة والتخطيط الاستراتيجي.

محتوى المؤتمر:

الوحدة الأولى: التفكير الاستراتيجي وتحليل الأعمال:

- ما الاستراتيجية وما التخطيط الاستراتيجي؟
- لماذا تُعد الاستراتيجية والتخطيط الاستراتيجي مهمين؟
- ما الأطر المفاهيمية الرئيسية؟
- التحليل الخارجي: فهم جاذبية الأعمال وتحليلها، بما في ذلك عوامل البيئة الكلية ومحركات النمو والقوى التنافسية وديناميكيات السوق.
- المقارنة المرجعية لموقعك الاستراتيجي وتحليل المنافسين.
- تحليل العملاء.
- "التفكير بشكل عكسي انطلاقًا من العميل".
- دراسة حالة مصغرة حول أهمية التحليل الخارجي.

Dubai - UAE: +971 4 450 5697
Istanbul - Türkiye: +90 539 599 1206
Amman - Jordan: +962 79 712 3347

MERCURY

الوحدة الثانية: التحليل الداخلي ودمج التحليلات في خيارات استراتيجية:

- نقطة التقاء التحليل الخارجي والتحليل الداخلي.
- التحليل الداخلي: الجانب المالي.
- التحليل الداخلي: الجانب غير المالي.
- مفهوم "بطاقة الأداء المتوازن" وجوانبه التطبيقية.
- تشخيص المشكلات والفرص الاستراتيجية.
- دمج التحليلات في خيارات استراتيجية: تحليل SWOT ومصفوفة الاستراتيجية.
- أمثلة تطبيقية على الاختيار الاستراتيجي.
- دراسة حالة مصغرة حول أهمية التحليل الداخلي.

الوحدة الثالثة: الخطط الاستراتيجية وأهمية التحالفات والمشاريع المشتركة:

- مراجعة الأدوات المستخدمة حتى الآن.
- مضمون الاستراتيجية: تجنب "الشلل الناتج عن الإفراط في التحليل".
- إعداد الخطة الاستراتيجية - إطار الصفحات الخمس.
- مثال واقعي على استراتيجية أعمال وخطة استراتيجية.
- استراتيجيات التحالفات والمشاريع المشتركة.
- مثال على أفضل الممارسات في التحالفات والمشاريع المشتركة.

الوحدة الرابعة: الاستراتيجية العالمية وبناء الفريق وإدارة الاتصال الداخلي:

- جوهر العولمة والاستراتيجية العالمية.
- العولمة: البعد الاستراتيجي.
- العولمة: البعد التنظيمي.
- العولمة: البعد الإنساني.
- كيف تبني فريق التخطيط الاستراتيجي وتديره؟
- إيصال الاستراتيجية عبر أرجاء المؤسسة.
- كسب التزام فريقك واقتناعه بالاستراتيجية.

Dubai - UAE: +971 4 450 5697
Istanbul - Türkiye: +90 539 599 1206
Amman - Jordan: +962 79 712 3347

MERCURY

الوحدة الخامسة: التنفيذ الاستراتيجي وتحقيق القيمة من الاستراتيجية:

- التنفيذ الفعال: تحويل التحليل والتخطيط الاستراتيجي إلى عمل.
- ربط الاستراتيجية بالأهداف التشغيلية.
- التنفيذ - إنجاز الأمور العملية.
- التخطيط الاستراتيجي لمسارك المهني.
- بناء مؤسسة الغد انطلاقًا من مؤسسة اليوم.
- الخلاصة: القيمة المؤسسية والفردية للتفكير الاستراتيجي.

الوحدة السادسة: التفاوض وإدارة النزاع:

- نظرية التفاوض وممارسته: تعريف التفاوض.
- السلطة والمجتمع: صعود التفاوض وإدارة النزاع.
- مصادر النزاع في المؤسسة.
- تصاعد النزاع وخطوات منعه.
- استراتيجيات إدارة النزاع.
- المنهجان المتمايزان في التفاوض.
- فهم أسلوبك في التفاوض.
- التفاوض بوصفه عملية مختلطة الدوافع.

الوحدة السابعة: استراتيجيات التفاوض العملية:

- المناهج الاستراتيجية والتكتيكية في التفاوض.
- استراتيجيات التفاوض التوزيعي القائمة على اقتناص القيمة.
- أفضل بديل للاتفاق التفاوضي BATNA، ونقطة الحد الأدنى، والنقطة المستهدفة.
- العروض الافتتاحية، والمراسي، والتنازلات.
- استراتيجيات التفاوض التكاملي القائمة على صنع القيمة.
- تبادل المعلومات، والأسئلة التشخيصية، وتفكيك القضايا.
- الصفقات الشاملة، والعروض المتعددة، والتسويات اللاحقة للاتفاق.
- النتائج الأربع المحتملة للتفاوض.

Dubai - UAE: +971 4 450 5697
Istanbul - Türkiye: +90 539 599 1206
Amman - Jordan: +962 79 712 3347

MERCURY

الوحدة الثامنة: التخطيط للتفاوض والاستعداد له وعناصر القوة فيه:

- الرغبات والاحتياجات - التمييز بين المصالح والمواقف.
- نموذج من ثلاث خطوات للاستعداد للتفاوض.
- موقفك، وموقف الطرف الآخر، وتقييم الوضع.
- فهم مصادر القوة التفاوضية.
- تغيير ميزان القوة.
- قوة لغة الجسد.
- فهم الأفكار من خلال لغة الجسد.
- التعامل مع المفاوضين الميالين إلى المواجهة.

الوحدة التاسعة: مهارات الوساطة - أداة تفاوضية فعالة:

- التواصل وطرح الأسئلة.
- الإنصات الفعال في التفاوض.
- الوسائل البديلة لتسوية النزاعات - وضع التفاوض في سياقه.
- التفاوض، والوساطة، والتحكيم، والتقاضي.
- الوساطة بوصفها تفاوضًا بمساعدة طرف ميسّر.
- أساليب الوسيط: مهارات وساطة عملية للمساعدة في حل النزاعات.
- العمل ضمن فرق التفاوض.
- الوساطة في الممارسة العملية: تمرين تطبيقي على الوساطة.

الوحدة العاشرة: المفاوضات الدولية ومتعددة الثقافات:

- المفاوضات الدولية ومتعددة الثقافات.
- القيم الثقافية وأعراف التفاوض.
- نصائح للمفاوضين في البيئات متعددة الثقافات.
- إبرام صفقة.
- تمرين جماعي على التفاوض الدولي.
- تطبيق ما تم تعلمه على مجموعة من المواقف المؤسسية.