MERCURY

دورة استراتيجية الأعمال التنافسية والقيادة لمديري وحدات الأعمال

5 – 16 أبريل 2027

مدريد (إسبانيا)



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

MERCURY

دورة استراتيجية الأعمال التنافسية والقيادة لمديري وحدات الأعمال

المرجع: 190102_120645 **التاريخ:** 5 – 16 أبريل 2027 **المكان:** مدريد (إسبانيا) **الرسوم:** Euro 9500

دورة استراتيجية الأعمال التنافسية والقيادة لمديري وحدات الأعمال دورة متقدمة مدتها أسبوعين، تحلل في أسبوعها الأول سوق وحدتك وموقعها التنافسي وتختار استراتيجيتها، وتقود في أسبوعها الثاني تنفيذها بتوزيع الموارد ومواءمة الفريق ومتابعة النتائج. وهي موجهة إلى مديري وحدات الأعمال وخطوط المنتجات. وتعود منها بخطة استراتيجية وحدة الأعمال مع خطة قيادة لتسعين يوما. وتقدم هذه الدورة من ميركوري للتدريب.

نبذة عن الدورة

يطلب من مدير وحدة الأعمال نمو في الإيرادات والحصة السوقية، بينما يزداد المنافسون وتتشابه العروض وتتنازع الوحدات على الموارد نفسها. لمتابعة الدورة يجب أن تكون مسؤولا عن نتائج وحدة أو خط منتجات أو فرع. وتتدرب على أدوات التحليل والاختيار ثم تبني استراتيجية وحدتك وخطة قيادتها.

لمن هذه الدورة

- المسؤولون عن أرباح وحدة أعمال أو خط منتجات أو منطقة بيع
- المسؤولون عن تطوير الأعمال ودخول أسواق أو شرائح عملاء جديدة
- المسؤولون عن إعداد خطط النمو السنوية وعرضها على الإدارة التنفيذية
- المسؤولون عن قيادة فرق متعددة التخصصات داخل الوحدة
- المسؤولون عن التخطيط الاستراتيجي على مستوى الوحدات في المجموعات والشركات القابضة

لا تناسب هذه الدورة من يتولون الإدارة لأول مرة ويحتاجون إلى أسس الإدارة الاستراتيجية، فالأنسب لهم دورة تأسيسية في القيادة الاستراتيجية، ولا من يعدون الخطة الاستراتيجية للمؤسسة كلها، فالأنسب لهم دورة متخصصة في التخطيط الاستراتيجي المؤسسي.

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

MERCURY

الكفاءات المستهدفة

- تحليل الصناعة: تقيس جاذبية سوق وحدتك بأداة القوى التنافسية الخمس
- تحديد مصادر الميزة: تحلل سلسلة القيمة لتعرف أين تتفوق وحدتك في التكلفة أو التميز
- تصميم نموذج العمل: تعيد رسم نموذج عمل الوحدة بأداة Business Model Canvas
- ابتكار القيمة: تبحث عن مساحة سوقية جديدة بأدوات استراتيجية المحيط الأزرق
- قيادة التنفيذ: توزع الموارد وتوائم الفريق مع الاستراتيجية المختارة
- متابعة النتائج: تتابع مؤشرات الاستراتيجية وتعدل المسار حين تتغير المنافسة

ما ستتمكن من إنجازه

بنهاية الدورة ستتمكن من:

- انطلاقا من بيانات سوق وحدتك، تقييم القوى الخمس وتحديد أكثرها ضغطا على الربحية
- باستخدام مخطط سلسلة القيمة، تحديد الأنشطة التي تصنع الميزة والأنشطة التي تستنزف التكلفة
- بالنظر إلى ثلاثة منافسين رئيسيين، رسم لوحة الاستراتيجية ومقارنة منحنى قيمة وحدتك بمنحنياتهم
- باستخدام إطار الإجراءات الأربعة، اقتراح ما تزيله وحدتك وتخفضه وترفعه وتبتكره في عرضها
- انطلاقا من موارد الوحدة الحالية، توزيع الميزانية والأفراد على المبادرات حسب أولويتها
- بالنظر إلى استراتيجية الوحدة، كتابة خطة قيادة لتسعين يوما تحدد الرسائل والقرارات الأولى

محتوى الدورة

اليوم 1: دور مدير وحدة الأعمال في الاستراتيجية

- الفرق بين استراتيجية المؤسسة واستراتيجية وحدة الأعمال
- مسؤوليات مدير الوحدة تجاه الإدارة التنفيذية والسوق والفريق
- تشخيص أداء الوحدة الحالي بالأرقام والحصة السوقية
- تحديد الأسئلة الاستراتيجية التي تواجه الوحدة
- اختيار الوحدة التي يعمل عليها المشارك طوال الدورة

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

MERCURY

اليوم 2: تحليل الصناعة والمنافسة

- أداة القوى التنافسية الخمس لتقييم جاذبية السوق
- تقسيم السوق إلى شرائح واختيار الشرائح المستهدفة
- تحليل المنافسين وقراءة تحركاتهم المتوقعة
- سيناريوهات تغير السوق وأثرها على الوحدة
- تلخيص الفرص والتهديدات الخارجية للوحدة

اليوم 3: مصادر الميزة التنافسية

- تحليل سلسلة القيمة لأنشطة الوحدة الرئيسية والمساندة
- الاستراتيجيات العامة بين قيادة التكلفة والتميز والتركيز
- تقييم القدرات والموارد التي يصعب على المنافسين تقليدها
- تحديد الموقع التنافسي المستهدف للوحدة
- اختبار اتساق الموقع المستهدف مع قدرات الوحدة

اليوم 4: نموذج العمل

- عناصر نموذج العمل بأداة Business Model Canvas
- رسم نموذج العمل الحالي للوحدة
- تحليل مصادر الإيراد وهيكل التكلفة في النموذج
- بدائل نموذج العمل للشرائح والقنوات الجديدة
- اختيار نموذج العمل المستهدف ومبرراته

اليوم 5: ابتكار القيمة

- مبادئ استراتيجية المحيط الأزرق وابتكار القيمة
- لوحة الاستراتيجية ومنحنى القيمة للوحدة والمنافسين
- إطار الإجراءات الأربعة لإعادة تصميم العرض
- البحث عن العملاء غير المستهدفين حاليا
- اختيار الاستراتيجية التنافسية للوحدة وصياغتها

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

MERCURY

اليوم 6: من الاستراتيجية إلى المبادرات

- ترجمة الاستراتيجية إلى أهداف ومبادرات للوحدة
- ترتيب المبادرات حسب الأثر والجهد
- توزيع الميزانية والأفراد على المبادرات
- التنسيق مع الوحدات الأخرى في الموارد المشتركة
- عرض حالة الاستثمار في المبادرات على الإدارة التنفيذية

اليوم 7: قيادة الفريق نحو الاستراتيجية

- صياغة رسالة الاستراتيجية للفريق بلغة واضحة
- مواءمة أهداف الأفراد مع أهداف الوحدة
- بناء القدرات المطلوبة في فريق الوحدة
- قيادة الفريق خلال تغيير الأولويات
- الحوار مع الموظفين المترددين أو المعارضين للتغيير

اليوم 8: المتابعة والتكيف

- مؤشرات الاستراتيجية للوحدة ولوحة متابعتها
- مراجعات الأداء الشهرية وقراراتها
- علامات الإنذار المبكر في السوق والمنافسة
- تعديل المسار دون التخلي عن الاتجاه
- التقارير الدورية للإدارة التنفيذية عن تنفيذ الاستراتيجية

اليوم 9: محاكاة المنافسة

- محاكاة سوق تتنافس فيه وحدات المشاركين
- اتخاذ قرارات التسعير والاستثمار في جولات متتالية
- تحليل نتائج كل جولة وردود فعل المنافسين
- استخلاص الدروس لاستراتيجية الوحدة
- مراجعة الاستراتيجية مع زملاء الدورة

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

MERCURY

اليوم 10: التطبيق العملي على وحدتك

- تمرين مراجعة تحليل القوى الخمس وسلسلة القيمة لوحدتك
- تمرين اختبار لوحة الاستراتيجية مع زملاء من قطاعات أخرى
- تمرين عرض الاستراتيجية على لجنة تنفيذية افتراضية
- كتابة خطة القيادة لتسعين يوما
- استكمال خطة استراتيجية وحدة الأعمال

دراسات الحالة والتمارين

فيما يلي أنشطة مقترحة خلال الدورة.

- دراسة حالة: وحدة تجزئة غذائية تتراجع حصتها أمام منافسين بأسعار منخفضة، فتحلل القوى الخمس وتختار موقعا تنافسيا جديدا.
- دراسة حالة: وحدة خدمات صيانة صناعية يتشابه عرضها مع المنافسين، فترسم لوحة الاستراتيجية وتعيد تصميم العرض.
- تمرين: وحدة تأمين تدخل شريحة المنشآت الصغيرة، فتصمم نموذج عمل بأداة Business Model Canvas.
- تمرين: وحدة رعاية صحية خاصة تتنافس مع وحدات المجموعة على الميزانية، فتعد حالة الاستثمار وتعرضها.

ما ستعود به إلى عملك

تعود بخطة استراتيجية وحدة الأعمال، مبنية على سوق وحدتك وقدراتها. وتستخدمها خلال شهرك الأول للعودة إلى العمل لعرض الاستراتيجية على الإدارة التنفيذية، وتنفيذ خطة القيادة لتسعين يوما مع فريقك، وبدء متابعة مؤشراتها شهريا.

- تحليل القوى الخمس وسلسلة القيمة للوحدة
- لوحة الاستراتيجية ونموذج العمل المستهدف
- المبادرات ذات الأولوية وتوزيع الموارد عليها
- خطة القيادة لتسعين يوما ومؤشرات المتابعة

إجابات سريعة عن الأسئلة الشائعة

ما الذي أحتاج إلى معرفته قبل دورة استراتيجية الأعمال التنافسية لمديري وحدات الأعمال؟

يجب أن تكون مسؤولا عن نتائج وحدة أو خط منتجات أو فرع، وأن تعرف أرقام وحدتك الأساسية من إيرادات وتكاليف وحصة سوقية. ولا يلزم أن تكون استخدمت أدوات التحليل الاستراتيجي من قبل.

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

MERCURY

بم تختلف دورة استراتيجية الأعمال التنافسية ذات العشرة أيام عن دورات القيادة الاستراتيجية التأسيسية؟

تبني الدورات التأسيسية مفاهيم الإدارة الاستراتيجية لمديرين في مستويات مختلفة. أما هذه الدورة فتخاطب مدير وحدة الأعمال وحده، وتعمل على وحدته الفعلية أسبوعين حتى تكتمل استراتيجيتها وخطة قيادتها.

متى تفيد استراتيجية المحيط الأزرق وحدة الأعمال؟

تفيد حين تتشابه عروض المنافسين ويضغط السعر على الربحية. فتعيد الوحدة تصميم عرضها بإزالة عناصر لا يقدرها العملاء وإضافة عناصر لا يقدمها أحد، فتصل إلى عملاء جدد بدل التنافس على العملاء أنفسهم.

ماذا أعود به من دورة استراتيجية الأعمال التنافسية لمديري وحدات الأعمال؟

تعود بخطة استراتيجية وحدة الأعمال، وتشمل تحليل القوى الخمس وسلسلة القيمة ولوحة الاستراتيجية ونموذج العمل والمبادرات وتوزيع الموارد وخطة القيادة لتسعين يوما.

لمديرك

بعد الدورة سيتمكن الموظف من تحليل سوق وحدته وموقعها التنافسي، واختيار استراتيجية مبررة لها، وتوزيع الموارد على مبادراتها، وقيادة الفريق في تنفيذها. ويعود بخطة استراتيجية وحدة الأعمال، ويستخدمها أولا لعرض الاستراتيجية على الإدارة التنفيذية والبدء بخطة القيادة لتسعين يوما مع فريقه.