MERCURY

خارطة الطريق لنجاح الأعمال

26 - 30 اكتوبر 2026

الدار البيضاء (المغرب)

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

MERCURY

خارطة الطريق لنجاح الأعمال

الرمز : 227_101159 تاريخ الإنعقاد: 26 - 30 اكتوبر 2026 دولة الإنعقاد: الدار البيضاء (المغرب) التكلفة: 4500 اليورو

المقدمة: خارطة طريق النجاح في الأعمال:

في عالم الأعمال التجارية، يواجه المهنيون تحديات متزايدة تتطلب اتخاذ قرارات استراتيجية حاسمة. يُعتبر فهم "ما هو طريق النجاح" مفتاحًا رئيسيًا لنجاح رجال الأعمال، حيث تتطلب بيئة العمل التنافسية الحالية مستوى عالٍ من الفطنة المهنية والمالية.

إن مفتاح نجاح الأعمال يكمن في القدرة على تحليل المعلومات المالية والاستراتيجية بمهارة، مما يمكن القادة من اتخاذ قرارات سريعة وفعالة تدعم نمو الشركات واستدامتها.

يهدف هذا البرنامج التدريبي خارطة الطريق لنجاح الأعمال، إلى تزويد المشاركين بالمعرفة والأدوات اللازمة لفهم العلاقة الوثيقة بين قرارات التشغيل اليومية في مجالات مثل الشراء والإنتاج والمبيعات وتأثيرها المباشر على ربحية المؤسسات.

من خلال هذه الدورة التدريبية خارطة الطريق لنجاح الأعمال، سيتمكن المشاركون من اكتشاف "خارطة طريق النجاح" من خلال الجمع بين الجوانب المالية والإدارية لتحليل الأداء وتحديد الفرص المستقبلية.

ستساعدك دورة خارطة الطريق لنجاح الأعمال، في اكتساب نظرة ثاقبة حول كيفية تحسين اتخاذ القرارات المالية والإدارية، وتعزيز الفطنة المهنية لديك بما يسهم في تحقيق النجاح في العمل التجاري.

الفئات المستهدفة:

تم تصميم دورة خارطة الطريق لنجاح الأعمال، لتناسب مجموعة واسعة من المهنيين الذين يسعون إلى تطوير مهاراتهم في مجال الفطنة المالية واتخاذ القرارات الاستراتيجية. تشمل الفئات المستهدفة:

- المدراء الذين يرغبون في تعزيز فهمهم للجانب المالي وتأثيره على قراراتهم الإدارية.
- المشرفون الراغبون في تحسين قدرتهم على تحليل المعلومات المالية ودورها في نجاح الأعمال.
- الموظفون من مختلف الأقسام بما في ذلك موظفو المالية وغيرهم ممن يسعون إلى تحسين فهمهم للبيانات المالية والاستفادة منها في تحقيق أهداف شركاتهم.
- رواد الأعمال وأصحاب المشاريع الذين يبحثون عن "خارطة طريق النجاح" لتعزيز قراراتهم الاستثمارية وتحقيق نمو مستدام لأعمالهم.
- كل من يرغب في تطوير مهاراته خاصةً في مجال اتخاذ القرارات الإدارية والمالية، وفهم "ما هو مفتاح نجاح الأعمال".

الأهداف التدريبية:

في نهاية هذا البرنامج التدريبي خارطة الطريق لنجاح الأعمال، سيكون المشاركون قادرين على:

- تحديد المزايا التنافسية لشركاتهم وفهم كيف يؤثر الموقع التنافسي على نجاح الأعمال.
- تحليل العوامل الاقتصادية والصناعية التي تؤثر على أداء الشركات وربحيتها، مما يسهم في تحسين استراتيجيات الأعمال.
- إدراك عناصر البيانات المالية الأساسية وكيفية قراءتها وتحليلها لاتخاذ قرارات سليمة.
- تقييم قدرة الشركة على الاستدامة على المدى القصير والطويل من خلال تحليل الأداء المالي واتخاذ قرارات تعزز النجاح في العمل التجاري.
- تطبيق استراتيجيات التكلفة الفعالة لاتخاذ قرارات مالية وإدارية تدعم نجاح رواد الأعمال.

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

الكفاءات المستهدفة:

يستهدف برنامج خارطة الطريق لنجاح الأعمال، تنمية مجموعة من الكفاءات الجوهرية التي تعد أساسية لـ "نجاح الأعمال"، بما في ذلك:

- تحليل الاستراتيجيات: وفهم كيفية تحديد وبناء الميزة التنافسية.
- تحليل الاقتصاد: واستيعاب تأثير العوامل الاقتصادية على نمو الأعمال التجارية.
- تحليل الصناعة: واكتشاف فرص النجاح في بيئات الأعمال المختلفة.
- فهم البيانات المالية: والقدرة على تحليلها لاستخدامها في اتخاذ قرارات استراتيجية فعالة.
- التحليل المالي: لفهم الربحية والتدفقات النقدية وتعزيز الأداء المالي.
- صنع القرار المالي.
- إدارة رأس المال التشغيلي: لضمان استدامة الأعمال التجارية وتعزيز نجاح رجال الأعمال.
- اتخاذ القرارات المالية والإدارية: بما يحقق التوازن بين الأهداف الاستراتيجية والاستدامة المالية.

أسباب نجاح رجال الأعمال: كيف تحقق النجاح في العمل التجاري؟

يعتبر النجاح في الأعمال التجارية مزيجًا من المعرفة المالية والإدارية، إضافةً إلى القدرة على التخطيط الاستراتيجي. من خلال هذه الدورة خارطة الطريق لنجاح الأعمال، سيتم تزويدك "بخارطة طريق النجاح" التي تساعدك في فهم العوامل التي تؤدي إلى نجاح رواد الأعمال، وتمكينك من اتخاذ قرارات مستدامة تعزز نمو أعمالك وتحقيق أهدافك المهنية.

محتوى الدورة:

الوحدة الأولى، الإستراتيجية، إنشاء وجلب القيمة:

- تحديد أصحاب المصلحة التجارية
- قيمة المساهمين: التعريف و الديناميكيات
- استراتيجية الشركة: أين وكيف؟
- المزايا التنافسية: الفوز على المنافسين
- أنواع المزايا التنافسية
- كيف تجذب المزايا التنافسية ربحية الشركة
- هل كل مزايا القوة ميزة تنافسية؟
- حالة Ryanair: استراتيجية شركة طيران في تخفيض الأسعار

الوحدة الثانية، أساسيات التحليل الاقتصادي والصناعي:

- منهجية من أعلى لأسفل للتحليل
- عوامل الاقتصاد الكلي: هل تعمل في دولة مستدامة؟
- مؤشرات الناتج المحلي الإجمالي ومعدلات البطالة والتضخم وأسعار الصرف وأسعار الفائدة
- معدلات نمو العجز إلى الناتج المحلي الإجمالي والدين إلى الناتج المحلي الإجمالي ومعدلات النمو المحلي الإجمالي
- تحليل الصناعة: هل تعمل في صناعة جذابة؟
- العناصر الخمس التابعة لمايكل بورتر لتشكيل ربحية الصناعة على المدى الطويل
- قوة الموردين
- قوة العملاء
- التنافس بين المنافسين
- توافر البدائل
- تهديدات المشاركين الجدد: تقييم الحواجز
- دراسة حالات لـ ستاربكس و Apple Inc. وNike وMcDonald

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

MERCURY

الوحدة الثالثة، إتقان البيانات المالية: وهو شرط أساسي لصنع القرار:

- المحاسبة مقابل التمويل: الماضي مقابل المستقبل
- بيان الدخل: مؤشر الأداء
- الإيرادات والتعرف على النفقات
- التكاليف الثابتة والمتغيرة
- التكاليف المباشرة وغير المباشرة
- الميزانية العمومية: مؤشر الوضع المالي
- قياس وتصنيف العناصر
- ثلاثة قيود في الميزانية العمومية
- بيان التغيرات في حقوق المالكين
- بيان التدفقات النقدية
- أنشطة التشغيل والاستثمار والتمويل
- قراءة وتفسير التدفق النقدي
- نموذج التدفق النقدي لمرحلة البدء
- نموذج التدفق النقدي لمرحلة النمو الخارق
- نموذج التدفق النقدي لمرحلة النمو الناضج

الوحدة الرابعة، التحليل المالي، النهج العملي:

- تحليل الشركات المدرجة بشكل عام: نهج عملي باستخدام Excel
- تحليل الحجم المشترك لتحسين المقارنة
- حساب الاتجاهات وأنماط النمو
- تحليل السيولة
- ما هو المستوى المناسب للسيولة؟
- النسب الحالية والسريعة والنقدية
- إدارة الأصول ومعدلات الأنشطة
- أيام جمع المستحقات: مؤشرات الأداء الرئيسي KPI لإدارات المبيعات والائتمان
- أيام بيع المخزون: مؤشرات الأداء الرئيسي KPI لإدارات سلسلة التوريد والمبيعات
- أيام تسوية الحسابات الدائنة: مؤشرات الأداء الرئيسي KPI لإدارة المشتريات
- ما يمكن أن يحدث خطأ: إدارة الفجوات في تحصيل النقد
- هيكل التمويل والمخاطر
- لماذا قد يفيد استخدام القروض عملك؟
- احتساب العائد الاستثماري للمساهمين
- حساب القيمة المضافة الاقتصادية، أو القيمة المفقودة
- الدين والأسهم ومعدلات الأوقات المكتسبة الفائدة
- التحليل الربحي
- هامش صافي الربح، هامش الربح التشغيلي، هامش الربح الإجمالي، العائد على الموجودات
- العائد على حقوق المساهمين: تأثيرها على مكافأتك

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

الوحدة الخامسة، قرارات مستنيرة مالياً، الوصفة الفائزة:

- تحليل هيكل التكلفة: هل تحتاج إلى إعادة تصميم نموذج العمل؟
- التكاليف الثابتة والسلوك المتغير للتكاليف
- الرافعة التشغيلية: مدى حساسية عملك لتغيير في المبيعات
- هامش الأمان: قياس المخاطر
- تحليل خط المنتج
- حساب هامش المساهمة من الوحدات المباعة
- نقطة التعادل: الحد الأدنى من الكمية لتجنب الخسائر
- الدخل المستهدف: الكمية اللازمة لتحقيق ربح معين
- تحديد التكاليف ذات الصلة لاتخاذ القرار
- إضافة أو إزالة فئة أعمال
- تخصيص التكلفة حسب القطاع
- الحفاظ على المشاريع ذات المساهمة الأعلى
- إدارة الموارد النادرة
- قرارات الاستعانة بمصادر خارجية: صنع أو شراء سلعة أو خدمة
- النظر في العوامل الكمية والنوعية
- قرارات التسعير أمر خاص
- تقنيات التسعير
- تكلفة الهدف
- التسعير على أساس التكلفة الزائدة
- قيمة التسعير
- حرب الأسعار أو التعاون مع المنافسين لتحقيق مصلحة؟

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

MERCURY

نموذج تسجيل :
خارطة الطريق لنجاح الأعمال

الرمز : 227 تاريخ الإنعقاد: 26 - 30 اكتوبر 2026 دولة الإنعقاد: الدار البيضاء (المغرب) التكلفة: 4500 اليورو

معلومات المشارك

الأسم الكامل (السيد / السيدة):
.....
المسمى الوظيفي: .....
الهاتف / الجوال: .....
البريد الإلكتروني الشخصي: .....
البريد الإلكتروني الرسمي: .....

معلومات جهة العمل

اسم الشركة: .....
العنوان: .....
المدينة / الدولة: .....

معلومات الشخص المسؤول عن ترشيح الموظفين

الأسم الكامل (السيد / السيدة):
.....
المسمى الوظيفي: .....
الهاتف / الجوال: .....
البريد الإلكتروني الشخصي: .....
البريد الإلكتروني الرسمي: .....

طرق الدفع

☐ الرجاء إرسال الفاتورة لي

☐ الرجاء إرسال الفاتورة لشركتي