



خارطة الطريق لنجاح الأعمال

2024 سبتمبر 27 - 23
بوسطن (الولايات المتحدة الأمريكية)



خارطة الطريق لنجاح الأعمال

رمز الدورة: 227_101883 تاريخ الإنعقاد: 23 - 27 سبتمبر 2024 دولة الإنعقاد: بوسطن (الولايات المتحدة الأمريكية) التكلفة: 5500 يورو

المقدمة:

بصفتك مهني محترف، تواجهك دائماً قرارات تتطلب فطنة مهنية، وبحسب التعريف، فإن الفطنة هي "القدرة على إصدار أحكام جيدة واتخاذ قرارات سريعة"، إن دعم تجربتك بفطنة هالية قوية من شأنه أن يوفر دعماً كبيراً لخياراتك، وأن يضيف مصداقية لقراراتك ويزيد من احتمال الفوز بالمراهنات الاستراتيجية، في هذه الدورة التدريبية، سوف نجمع بين الجوانب الاستراتيجية والتجارية للعمل مع الجانب الهالي، ستفهم كيفية تأثير قرارات التشغيل اليومية في عمليات الشراء والإنتاج والمبيعات، فضلاً عن كيفية المنافسة ومكانها، في ربحية شركتك ووضعها الهالي، أنت مسؤول عن عمالك، ويهون أن تؤدي قراراتك إلى دعم عمالك أو كسرها. سنقوم في هذه الدورة بتزويدك بالفطنة الهالية لتقييم قراراتك السابقة وإصدار أفضل الأحكام في المستقبل.

الفئات المستهدفة:

- الهدراء.
- المشرفون.
- الموظفون من أي وظيفة بها في ذلك موظفي الهالية الذين يحتاجون إلى تحسين فهمهم واستخدامهم للمعلومات الهالية.
- كل من يجد في نفسه الحاجة لهذه الدورة ويرغب بتطوير مهاراته وخبراته.

الأهداف التدريبية

في نهاية هذا البرنامج، سيكون المشاركون قادرين على:

- تحديد أين وكيف تتنافس شركاتهم وتحديد المزايا التنافسية التي تجلب قيمة المساهمين.
- تفسير كيف يمكن أن تؤثر ظروف الاقتصاد الكلية والمواقف الخاصة بالصناعة على ربحية الشركة وأدائها.
- إدراج عناصر البيانات الهالية الأساسية.
- تحليل قدرة الشركة على البقاء على المدى القصير والمدى الطويل، وممارسة القرارات التجارية التي يمكن أن تحسن من أداء شركاتهم.
- تطبيق مفاهيم التكلفة لاتخاذ قرارات مستنيرة مناسبة استراتيجياً وهالياً للشركة.

الكفاءات المستهدفة:

- تحديد الاستراتيجية.
- تحليل الاقتصاد.
- تحليل الصناعة.
- فهم البيانات الهالية.
- التحليل الهالي.
- إدارة رأس المال التشغيلية.
- صنع القرار الهالي.
- اتخاذ القرارات الهالية.
- اتخاذ القرارات الإدارية.

محتوى الدورة

الوحدة الأولى، الإستراتيجية، انشاء وجلب القيمة:

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

الوحدة الثانية، أساسيات التحليل الاقتصادي والصناعي:

- منهجية من أعلى لأسفل للتحليل
- عوالم 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 Nike و McDonald

الوحدة الثالثة، اتقان 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 الهالي، 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: ومؤشرات الأداء الرئيسي KPI لإدارات المبيعات والائتمان
- أيام بيع المخزون: ومؤشرات الأداء الرئيسي KPI لإدارات سلسلة التوريد والمبيعات
- أيام تسوية الحسابات الدائنة: ومؤشرات الأداء الرئيسي KPI لإدارة المشتريات
- ما يمكن أن يحدث خطأ: إدارة الفجوات في تحصيل النقد
- هيكل التمويل والمخاطر
- لماذا قد يفيد استخدام القروض عملياً؟
- 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: تأثيره على مكافأتك

الوحدة الخامسة، قرارات مستتيرة هاليًا، الوصفة الفائزة:

- تحليل هيكل التكلفة: هل تحتاج إلى إعادة تصميم نموذج العمل؟
- التكاليف الثابتة والسلوك المتغير للتكاليف
- الرافعة التشغيلية: مدى حساسية عمالك لتغيير في المبيعات
- هامش الزمان: مقياس 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؟

نموذج تسجيل :
خارطة الطريق لنجاح الأعمال

رمز الدورة: 227 تاريخ الإنعقاد: 23 - 27 سبتمبر 2024 دولة الإنعقاد: بوسطن (الولايات المتحدة الأمريكية) التكلفة: 5500 اليورو

معلومات المشارك

الاسم 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

الاسم الكامل (السيد / السيدة):

.....

المسمى الوظيفي:

.....

الهاتف / الجوال:

.....

البريد الإلكتروني الشخصي:

.....

البريد الإلكتروني الرسمي:

.....

طرق الدفع

الرجاء إرسال الفاتورة لي

الرجاء إرسال الفاتورة لشركتي