



تخطيط عملية المحاكاة، إدارة العرض والطلب

16 - 20 يونيو 2024
المنامة (البحرين)



تخطيط عملية المحاكاة، إدارة العرض والطالب

رمز الدورة: 513_102575 تاريخ الإنعقاد: 16 - 20 يونيو 2024 دولة الإنعقاد: المنامة (البحرين) التكلفة: 3900 اليورو

المقدمة:

تستخدم هذه الدورة أداة المحاكاة "SimFirm Cesim" لاتخاذ القرارات الأساسية التي يقوم بها المدراء في الحياة العملية. هذه الندالة هي أداة محاكاة للإدارة النعمان المبنية على المنتجات وتقضي بالمتطلبات الفنية للإنتاج والتسويق والخدمات اللوجستية. وتزيد وعي المشاركين حول إدارة الشركة من منظور الإدارة العامة. توجه المحاكاة مجموعة من المفاهيم من مختلف التخصصات ذات الصلة بالإدارة، بما في ذلك التسويق والإنتاج والخدمات اللوجستية واتخاذ القرارات المالية. بالإضافة إلى ذلك، فإنها تربط المؤسسة بعالم النعمان وأصحاب المصلحة بشكل أوسع.

الفئات المستهدفة:

- جميع المدراء والمهندسين ورجال النعمان الذين يشاركون في دعم عملية تخطيط الاستراتيجية في قسمهم أو مؤسستهم.
- الذين يشاركون في النعمان الأساسية أو قسم الدعم والتدوير الإشرافي.
- كل من يجد في نفسه الحاجة لهذه الدورة ويرغب بتطوير مهاراته وخبراته.

الأهداف التدريبية

في نهاية هذا البرنامج، سيكون المشاركين قادرين على:

- زيادة الوعي المتعلق بإدارة الشركة من منظور الإدارة العامة.
- التعرف على التفاعلات بين مختلف الشركات والتأثيرات الخارجية في بيئه معقدة ومتباينة.
- تفسير وتبيئه أوضاع السوق وتنابه وترجمتها إلى قرارات موجهة نحو تحقيق الهدف.
- استخدام تقنيات تحليل اتخاذ القرار المبنية على الحقائق من خلال ربط قرارات التدفقات النقدية بالنداء.
- الاستفادة من أساليب العمل الجماعي وحل المشكلات في السوق المتتطور.

الكتفأفات المستهدفة:

- اتخاذ القرارات الاستراتيجية.
- التحليل المالي.
- مهارات التسويق والبيع.
- التفكير النقدي.
- إدارة الخدمات اللوجستية والإنتاج.
- العمل بروح الفريق الواحد.
- إدارة الجودة.

محتوى الدورة الوحدة الأولى، قوة المحاكاة في إدارة النعمال:

- هيكلة أدوات المحاكاة
- المحاكاة العمليات المؤسسية
- تدفق العمليات
- الهدف الرئيسي ومعابر النجاح
- أساسيات اتخاذ القرارات
- تعريف فرق العمل بدراسة الحالة
- هيكل الطلب
- العوامل المؤثرة على حجم السوق
- المنتجات والمناطق السوقية
- المبيعات وقرارات التسويق
- أولويات التوزيع والتوصيل
- قرارات الإنتاج
- رواتب الإنتاج
- القرارات المالية
- وضع التقديرات
- قائمة التحقق من القرارات
- أنواع التقارير

الوحدة الثانية، تحقيق الرؤية المؤسسية عبر الاستراتيجية:

- استخدام هرم الاستراتيجية في التغلب على المنافسين
- التخطيط للنجاح من خلال تحديد أين وكيف ستتم تأدية النعمال
- تطبيق استراتيجيات بوتر الكبرى
- تحقيق النتائج عبر التطبيق العملي لل استراتيجية
- فرق العمل: السلاح السري لتنفيذ الاستراتيجية بصورة مستدامة
- تشكييل فرق العمل والوصول لنقصى أداء يمكن
- قيادة فرق العمل وتحقيق النجاح على الرغم من ظروف العمل الصعبة
- الحد من النزاعات في سبيل تحقيق الهدف المشترك للفريق

الوحدة الثالثة، جودة المنتج:

- الاستشار في عمليات الإنتاج والخدمات اللوجستية
- الجودة العالمية هي السبيل الوحيد لحفظ على رضا وولاء العملاء
- دورة PDCA: التخطيط، والتنفيذ، والتحقق، واتخاذ الإجراءات
- إدارة التوريد/ الطلب عبر تعزيز منظور العوامل
- انتقام مرونة السعر ومستويات الطلب
- مرونة السعر والنداء
- العناصر المؤثرة على مرونة السعر
- إدارة مستويات الإنتاج والتوصيل لتحقيق جودة العمليات
- تعزيز ربحية المنتج
- تحديد إجمالي الربح الحقيقي
- الخطوات الست لتقليل ربحية خط الإنتاج
- خيارات خطوط الإنتاج ذات النداء المتذبذبي

الوحدة الرابعة، التسويق وخدمة العملاء:

- إنشاء عدد كبير من المروجين لعلامةك التجارية
- العناصر الـ4 للتسويق
- نظرة عامة على المزيج التسويقي
- المنتج
- السعر
- المكان
- الترويج
- الوصول لكافة عملائك عبر الترويج المستهدف
- دور الترويج في التسويق
- أسرار الشركات الناجحة في خدمة العملاء

الوحدة الخامسة، الإدارة المالية وتعزيز الربحية:

- الإدارة المالية
- تعريف المحاسبة
- تعريف المالية
- اتخاذ القرارات المالية الصحيحة لتحقيق الريادة والنمو
- تحليل البيانات المالية الأساسية
- المعدلات المالية الخمسة الأساسية التي تحدد مدى نجاح النعمال



نحوذح تسجيل :
تخطيط عملية المحاكاة، إدارة العرض والطلب

رمز الدورة: 513 تاريخ الإنعقاد: 16 - 20 يونيو 2024 دولة الإنعقاد: المنامة (البحرين) التكلفة: 3900 اليورو

معلومات الوشارك

الاسم الكامل (السيد / السيدة):

المسمي 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):

المسمي الوظيفي:
الهاتف / الجوال:
البريد الإلكتروني الشخصي:
البريد الإلكتروني الرسمي:

طرق الدفع

الرجاء إرسال الفاتورة لي

الرجاء إرسال الفاتورة لشركتي