



إستراتيجية الأعمال والقيادة

2025 مارس 17 - 28
الدار البيضاء (المغرب)



إستراتيجية الأعمال والقيادة

رمز الدورة: 120645_133760 تاريخ الإنعقاد: 17 - 28 مارس 2025 دولة الإنعقاد: الدار البيضاء (المغرب) التكلفة: 5400 يورو

المقدمة:

كشفت التجارب المتميزة للمؤسسات الرائدة التي نجحت في وضع وتنفيذ خطط إستراتيجية أثمرت كافة المتابعين لتطور ونجاح تلك المؤسسات، أن هذا النجاح والتميز لم يأت فقط من وضع وتنفيذ خطط إستراتيجية دقيقة ومناسبة، بل أن هذا النجاح جاء بسبب الاهتمام المتوازي من قبل المؤسسة بكل من التخطيط الإستراتيجي الفعال، وإدارة الصراع والنزاع المحتمل من ظهور مبادرات تغيير إستراتيجي قد تتعارض ولو ظاهريا مع أهداف واحتياجات بعض الأطراف، وبالتالي نقدم هذا البرنامج المتميز فعلا الذي يجمع بين محورين أساسيين، الأول هو الإدارة والقيادة الإستراتيجية التي تساعد المشاركين على وضع خطط إستراتيجية متميزة ومتابعة تنفيذها وتقييمها، أما المحور الثاني فهو، التفاوض وإدارة الصراع الذي يركز على التعامل الفعال مع كافة أنواع الصراعات المحتملة أثناء عملية التخطيط والتنفيذ الإستراتيجي.

الفئات المستهدفة:

- جميع المديرين بمختلف المستويات الإدارية التنفيذية والوسطى والعليا.
- المرشحين لشغل تلك المناصب الإدارية.
- كل من يجد في نفسه الحاجة لهذه الدورة ويرغب بتطوير مهاراته وخبراته.

الأهداف التدريبية

في نهاية هذا البرنامج، سيكون المشاركون قادرين على:

- تطبيق خطوات ومراحل الإدارة الاستراتيجية على مستوى المؤسسة أو الإدارة أو حتى حياتك.
- تحليل بيئة المؤسسة وصياغة استراتيجيات مناسبة للاستغلال الفرص المتاحة ومواجهة التحديات.
- صياغة الأهداف الاستراتيجية وتحديد واستغلال عوامل النجاح المؤسسي CSF.
- صياغة وإدارة ومتابعة مؤشرات الأداء الرئيسية KPIs، واستخدام منهجية بطاقات الأداء المتوازن.
- تطبيق أدوات واستراتيجيات القيادة الفعالة للجانب الإنساني في التغيير المؤسسي.
- التعامل الفعال والكفء مع المشكلات المحتملة قبل وأثناء تنفيذ الاستراتيجية.
- تحديد مصادر وأنواع ومظاهر الصراع في البيئة المهنية.
- اكتساب الوعي بأسلوبك الخاص والمناسب للتفاوض وللإدارة الفعالة للصراع.
- تعلم استراتيجيات وأدوات تمكنك من تحقيق نتائج تعود بالنفع على جميع أطراف التفاوض.
- تحليل المواقف التفاوضية والاستعداد الفعال للتفاوض والتخطيط له.
- التعامل الفعال مع الحيل والاستراتيجيات غير الكاهلية التي قد يسعى إليها بعض أطراف التفاوض.
- إعداد فريق قيادي قادر ومستعد للتطوير وتحمل المسؤوليات ومواجهة التحديات.
- مواكبة التغييرات الاستراتيجية المحيطة بالمؤسسة والاستعداد لها والتكيف معها واستغلالها.
- إيجاد حلول إبداعية واستراتيجية مهيأة للمشاكل الإدارية والقيادية ومشاكل المرووسين.
- تنفيذ مبادرات استراتيجية إبداعية أكثر نحو التميز.
- التقييم والتطوير المستمر لوضع المؤسسة وقدراتها وخططها وأهدافها.
- اكتشاف القدرات والمهارات غير الظاهرة وغير المستغلة للعاملين.
- نشر ثقافة التعامل مع الخلافات والنزاعات في العمل واستغلالها الإيجابي لها يخدم مصلحة العمل.
- حل مشاكل العمل بطرق إبداعية.
- تطوير المهارات والقدرات في التفكير الاستراتيجي وصياغة الرؤية والأهداف الاستراتيجية.
- تحويل الرؤية والأهداف إلى خطط تشغيلية.
- تعامل أكثر فعالية وكفاءة ومرونة مع المتغيرات الداخلية والخارجية بالمؤسسة.
- قدرة أعلى على قيادة مبادرات التطوير والتغيير الاستراتيجي والتشغيلي للفضل.
- العمل بدافعية أعلى في ظل خطة وخطوات وأهداف استراتيجية واضحة.
- تعامل أكثر فعالية وكفاءة ومرونة مع المشاكل الإدارية والقيادية بالمؤسسة والبيئة المحيطة.
- التعامل مع الأنواع المختلفة من المرووسين، خاصة في المواقف التي تتطلب مهارات تفاوضية.
- قدرة أعلى على اقناع المرووسين وتحفيزهم للعمل.
- تطوير جداراتهم في التعامل مع مختلف أنواع الصراعات في العمل.
- زيادة قوة وفعالية تأثيرهم الإيجابي على المرووسين والزلاء والنظراء التي يتعاملون معها.

الكفاءات المستهدفة:

- المفاهيم الأساسية للإدارة والقيادة الاستراتيجية والتفاوض وإدارة الصراع.
- تنفيذ الخطوات العملية والعلمية للتخطيط الاستراتيجي، حتى في ظل صراعات ومحتملة نتيجة التغيير الاستراتيجي المتوقع.
- صياغة الاستراتيجيات والأهداف والخطط المستقبلية، ورسم سيناريوهات التعامل مع الصراعات أثناء تنفيذ تلك الخطط المستقبلية.
- أهم النماذج الرائدة والتجارب العالمية الناجحة في مجال الإدارة والقيادة الاستراتيجية، والتفاوض وإدارة الصراع.
- مهارات القيادة في تبني مبادرات التخطيط والتطوير الاستراتيجي، والتعامل الفعال مع مشاكل الأفراد أثناء عملية التطوير.
- استخدام الأدوات والاستراتيجيات الحديثة للاستفادة من الجانب الإيجابي للصراع، والتعامل مع الجانب السلبي للصراع، أثناء التخطيط والتنفيذ الاستراتيجي.
- مهارات القيادة في التخطيط الاستراتيجي والتفاوض والاقناع والتواصل من أجل إدارة الصراع.
- استخدام استراتيجيات وأدوات وخطوات العملية التفاوضية.

محتوى الدورة

الوحدة الأولى، المدخل التطبيقي العملي للإدارة والتخطيط الاستراتيجي:

- ماهية الإدارة والتخطيط الاستراتيجي
- أهمية الإدارة والتخطيط الاستراتيجي
- المراحل التطبيقية العملية للإدارة الاستراتيجية
- الإدارة الاستراتيجية في المؤسسات العامة والحكومية وغير الهادفة للربح
- تحليل البيئة الداخلية والخارجية للمؤسسة النوات والنساليب
- تحديد وتحليل أصحاب المصالح Stakeholder Mapping Analysis

الوحدة الثانية، صياغة الإستراتيجية:

- صياغة الرؤية والرسالة
- الاتفاق على القيم المشتركة
- الوصول للاهداف الاستراتيجية
- تحديد عوامل النجاح الرئيسية CSF
- صياغة واستخدام مؤشرات الأداء الرئيسية KPIs
- تصميم واستخدام بطاقات الأداء المتوازن BSC

الوحدة الثالثة، تنفيذ الاستراتيجية والتعامل الاستراتيجي مع التحديات:

- أساليب التحول من التخطيط الاستراتيجي الى التخطيط التشغيلي
- المراحل والخطوات العملية للتغيير الاستراتيجي المؤسسي
- قيادة الجانب الإنساني في التغيير المؤسسي
- التعامل مع المشكلات قبل وأثناء تنفيذ الاستراتيجية
- البحث عن السبب الجذري للمشكلة
- فن استغلال التحديات وتحويل المشكلات الى فرص

الوحدة الرابعة، القيادة الذاتية الاستراتيجية:

- ماهية القيادة الاستراتيجية وسهام القائد الاستراتيجي
- مصادر قوة وتأثير القائد الاستراتيجي
- قانون سقف النثر Ceil Impact وأثر القيادة الفعالة في نجاح الاستراتيجية
- النهوض الحديث للقائد الاستراتيجي الفعال
- أدوات القائد في التعامل مع مشكلات أداء الفريق
- القيادة الموقفية من أجل التميز الاستراتيجي المؤسسي

الوحدة الخامسة، أدوات القائد الاستراتيجي

- أدوات وخطوات أسلوب المقارنة بالفضل Benchmarking
- أدوات مشاركة وتوصيل وإبلاغ الاستراتيجية لأصحاب المصالح الرئيسية Stakeholders Main
- أسس الاختيار السليم للأفراد القائمين على تنفيذ الاستراتيجية
- التفويض والتمكين من أجل تنفيذ الاستراتيجية
- لماذا يخفق التفويض أحياناً
- الخطوات العملية لتفويض فعال من أجل التميز

الوحدة السادسة، ماهية النزاع وطبيعته وأهميته إدارته:

- الطبيعة الحديثة للمؤسسات المعاصرة وبيئاتها
- مصادر النزاع في البيئة المهنية
- أنواع النزاع في المؤسسات المعاصرة
- الآثار الإيجابية والسلبية للمستويات المختلفة للنزاع داخل المؤسسة
- أهمية إدارة النزاع في المؤسسات
- أهمية إدارة النزاع في النجاح المؤسسي

الوحدة السابعة، استراتيجيات التفاوض وإدارة النزاع:

- الإستراتيجيات الحديثة لإدارة النزاع في المؤسسات
- القواعد الذهنية الأساسية لإدارة النزاع
- ماهية التفاوض وأهميته للقائد الاستراتيجي
- خطوات ومراحل العملية التفاوضية
- البدائل المختلفة لنتائج التفاوض
- التفكير بعقلية المكسب المشترك

الوحدة الثامنة، أساليب وأدوات التفاوض الفعال:

- أدوات وخطوات الاستعداد للتفاوض
- تحليل مصادر القوة في التفاوض
- استراتيجيات التكامل والمكسب المشترك
- استراتيجيات المساومة وأساليب التعامل معها
- التعامل الفعال مع الحيل والاستراتيجيات غير التكاملية
- فن مبادلة الامتيازات

الوحدة التاسعة، المهارات الأساسية للمفاوض المحترف:

- النموذج الحديث لجدارات المفاوضات المحترف
- تقييم ذاتي لجدارات التفاوض
- مهارات الانصات في التفاوض
- مهارات وأدوات التأثير والاقناع
- فن قراءة واستخدام لغة الجسد في التفاوض
- النهج المختلفة لشخصيات المفاوضين والتعامل الفعال مع كل نهج

الوحدة العاشرة، التفاوض الدولي والتفاوض من خلال فريق تفاوضي:

- اسباب استخدام الفريق التفاوضي وعناصر نجاحه
- مراحل تكوين الفريق التفاوضي
- استراتيجيات التفاوض من خلال الفريق التفاوضي
- القواعد الأساسية للتفاوض الدولي مع الجنسيات المختلفة
- إدارة الانطباع الأول
- تقييم العملية التفاوضية

نموذج تسجيل :
إستراتيجية الأعمال والقيادة

رمز الدورة: 120645 تاريخ الإنعقاد: 17 - 28 مارس 2025 دولة الإنعقاد: الدار البيضاء (المغرب) التكلفة: 5400 اليورو

معلومات المشارك

الاسم الكامل (السيد / السيدة):

.....

المسمى الوظيفي:

الهاتف / الجوال:

البريد الإلكتروني الشخصي:

البريد الإلكتروني الرسمي:

معلومات جهة العمل

اسم الشركة:

العنوان:

الهدية / 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