



تخطيط عملية المحاكاة، إدارة العرض والطلب

2026 سبتمبر 25 - 21
نيويورك (الولايات المتحدة الأمريكية)



تخطيط عملية المحاكاة، إدارة العرض والطلب

الرمز : 513_172566 تاريخ الإنعقاد: 21 - 25 سبتمبر 2026 دولة الإنعقاد: نيويورك (الولايات المتحدة الأمريكية) التكلفة: 7200 اليورو

مقدمة:

تستهدف هذه الدورة التدريبية المهنية في تخطيط عملية المحاكاة، إدارة العرض والطلب توكين المشاركين من تخطيط عملية المحاكاة على نحو فعال، من خلال تطبيق استراتيجيات عملية لإدارة العرض والطلب. تربط الدورة بين نماذج محاكاة العرض والطلب والتحديات الواقعية في بيئة الأعمال الصناعية.

ستتعلم في دورة تخطيط عملية المحاكاة، إدارة العرض والطلب كيفية تحليل المحاكاة الصناعية وتطبيق نماذج تخطيط المحاكاة لتحقيق توازن بين الإنتاج والطلب. نستخدم أدوات وتقنيات متقدمة في محاكاة العرض والطلب في التصنيع لضبط العمليات وتحسين أداء المؤسسة. سنركز على استراتيجيات العرض والطلب وتقنيات إدارة الطلب لتطوير مهارات عملية في تدريب تخطيط المحاكاة.

نقدم حالات عملية من خلال دورة تخطيط محاكاة العرض والطلب للمساعدة في ربط المفاهيم بالواقع. نهدف لترسيخ مفاهيم إدارة العرض والطلب للمحاكاة وتوضيح كيفية تطبيقها على أرض الواقع. كما نهدف لإعداد المشاركين ليتبنوا طرق تخطيط عملية المحاكاة المتقدمة ضمن مؤسساتهم. في النهاية، ستتمكنون مهارات تخطيط العرض والطلب ضرورية لتطبيق نموذج محاكاة تخطيط العرض والطلب بفعالية.

الفئات المستهدفة:

تستهدف دورة تخطيط عملية المحاكاة، إدارة العرض والطلب، الفئات والمحترفين الذين يسعون لاكتساب المعرفة والمهارات:

- مدراء إنتاج وتسويق يسعون لتحسين دقة محاكاة العرض والطلب.
- مهندسو عمليات صناعية بحاجة ل تنظيم العرض والطلب بدقة.
- أخصائيو التخطيط والشترتبات الراغبون في تحليل مراقبة العرض والطلب.
- فرق الجودة واللوجستيات التي تطالب بمهارات تخطيط العرض والطلب.
- قيادات المشاريع المعنية ب إدارة العرض والطلب ضمن بيئة محاكاة.
- المهتمون بنموذج محاكاة تخطيط العرض والطلب وتطبيقه على أرض الواقع.
- محترفو التدريب الداخليون الذين يسعون إلى تدريب احترافي في محاكاة الطلب.

الأهداف التدريبية:

في نهاية هذا البرنامج التدريبي في تخطيط عملية المحاكاة، إدارة العرض والطلب، سيكون المشاركون قادرين على:

- تعزيز قدرة المشاركين على وصف هياكل تخطيط عملية المحاكاة وتطبيقها في بيئات العمل.
- توكين المشاركين من تحليل توازن العرض والطلب باستخدام نماذج تخطيط المحاكاة الصناعية.
- تطوير مهارة تصميم مخرجات محاكاة العرض والطلب بناءً على بيانات حقيقية.
- رفع كفاءة المشاركين في استخدام تقنيات إدارة الطلب لصياغة قرارات دقيقة.
- توكين المشاركين من دمج استراتيجيات العرض والطلب ضمن خطط تشغيلية قابلة للقياس.
- إكساب المشاركين مهارة تفسير نتائج محاكاة العرض والطلب في التصنيع لاتخاذ قرارات فعالة.
- توكين المشاركين من تطبيق طرق تخطيط عملية المحاكاة المتقدمة لتحسين تحقق الإنتاج.
- تعزيز قدرة المشاركين على إعداد تقارير تحليلية حول تحليل المحاكاة الصناعية لدعم الإدارة.
- تجهيز المشاركين بتقنيات دورة تخطيط محاكاة العرض والطلب لتطوير جدوى المشاريع.
- توكين المشاركين من صياغة نموذج محاكاة تخطيط العرض والطلب قادر على التكيف مع تقلبات السوق.
- تعزيز مهارة استخدام النتائج لاتخاذ إجراءات تعديل العرض والطلب بشكل فعال.
- إتقان مهارات تحليل مفاهيم إدارة العرض والطلب للمحاكاة ودمجها ضمن استراتيجيات مؤسسية.

الكفاءات المستهدفة:

سيكتسب المشاركون الكفاءات التالية من خلال برنامج تخطيط عملية المحاكاة، إدارة العرض والطلب:

- اتخاذ قرارات مستندة إلى نتائج محاكاة العرض والطلب.
- تحليل البيانات الصناعية وتدفقات السوق باستخدام نماذج تخطيط المحاكاة.
- تصميم استراتيجيات ذكية في إدارة العرض والطلب لتحقيق التوازن.
- تطبيق تقنيات إدارة الطلب لضبط مستويات الإنتاج والتخزين.
- صياغة سيناريوهات متعددة باستخدام تحليل المحاكاة الصناعية.
- تفسير نتائج محاكاة متقدمة لاتخاذ إجراءات تصحيحية سريعة.
- إعداد تقارير أداء عبر نموذج محاكاة تخطيط العرض والطلب لمساندة الجهات المعنية.
- توظيف مهارات تخطيط العرض والطلب في تحسين عمليات المؤسسات الصناعية.
- تكييف النماذج وفقاً لتغيرات الأسواق ضمن استراتيجيات العرض والطلب المؤسسية.

محتوى الدورة:

الوحدة الأولى: مقدمة في تخطيط المحاكاة:

- تعريف العام لمفاهيم تخطيط عملية المحاكاة.
- شرح أنواع نماذج تخطيط المحاكاة الصناعية.
- استعراض أدوات تحليل المحاكاة الصناعية في اتخاذ القرار.
- رسم خريطة تدفق الطلب مقابل العرض.
- تحديد الأهداف والنظر الزمنية ل محاكاة العرض والطلب في التصنيع.
- شرح كيفية إعداد البيانات المدخلة لمعدلات الإنتاج.
- تصميم سيناريوهات واقعية باستخدام محاكاة العرض والطلب.
- استخراج مؤشرات الأداء KPI من نتائج المحاكاة.
- تحليل الفجوات بين العرض والطلب الناتج عن المحاكاة.
- مراجعة تقنيات ضبط المدخلات لتحسين نتائج النموذج.

الوحدة الثانية: بناء استراتيجيات شفافة:

- استكشاف استراتيجيات العرض والطلب قصيرة وطويلة المدى.
- استخدام النماذج لتحديد مستويات المخزون المثلى.
- تحليل تأثير الأسعار على الطلب ضمن المحاكاة.
- تطبيق تقنيات إدارة الطلب لخفض التذبذب في الإنتاج.
- ضبط سياسة التسعير بناء على مرونة السعر في سيناريوهات متعددة.
- دراسة تأثير تغيرات السوق على تحقق الإنتاج.
- تقنيات مراقبة الأداء باستخدام تحليل مراقبة العرض والطلب.
- تصميم مؤشرات مبكرة لتحذير من اختلالات النظام.
- تقييم تداعيات العوامل الخارجية على العرض والطلب.
- تحرير تقارير استراتيجية استناداً لنتائج المحاكاة.

الوحدة الثالثة: تحسين الإنتاج والجودة:

- استخدام طرق تخطيط عملية المحاكاة المتقدمة لضبط الإنتاجية.
- دمج معايير الجودة في سيناريوهات المحاكاة.
- تحليل تكاليف الفاقد وتأثيرها على النتائج.
- ضبط مستويات الطاقة الإنتاجية على ضوء الطلب المتوقع.
- محاكاة اختناقات الإنتاج وتقييم الحلول.
- تفصيل مراحل الإنتاج وربطها بتغيرات الطلب.
- استخراج مؤشرات كفاءة التشغيل.
- إعداد خطة تحسين مستهدفة بناء على نتائج المحاكاة.

الوحدة الرابعة: التسويق وخدمة العملاء في إطار المحاكاة:

- تحديد شرائح السوق واعدادها ضمن السيناريو.
- نهج تأثير الترويج على الطلب.
- ربط الاستراتيجيات التسويقية بنتائج المحاكاة.
- استخدام أدوات تدريب تخطيط المحاكاة لتعزيز فهم الفريق.
- تقييم تأثير خدمة العملاء على الطلب والتسويق.
- إعداد موازنة للترويج مقابل الإنتاج.
- تحليل العائد على الاستثمار لمبادرات التسويق.

الوحدة الخامسة: الإدارة المالية والتحليل:

- تحديد العلاقة بين التدفقات النقدية وأداء النموذج.
- تدريب المشاركين على إعداد تقارير مالية ضمن المحاكاة.
- قياس ربحية المنتج باستخدام نموذج محاكاة تخطيط العرض والطلب.
- تحليل الحساسية لتقلبات السوق.
- تصميم خطط مالية لمواجهة تذبذب العرض والطلب.
- وضع سيناريوهات لتوسيع نطاق الإنتاج أو تقليصه بناء على تحليل المحاكاة.
- إعداد خطة استثمار قصيرة وطويلة الأجل بناءً على المخرجات.
- استخدام مخرجات تحليل محاكاة صناعية لدعم اتخاذ القرارات المالية.

خلاصة وتوصيات الدورة التدريبية:

- تُهكّن الدورة المشاركين من تطبيق طرق تخطيط عملية المحاكاة المتقدمة عملياً.
- تعزز قدرتهم على إدارة التوازن بين العرض والطلب بدقة واقعية.
- ترفع مستوى الكفاءة في تحليل النتائج الصناعية واستخدامها لاتخاذ قرارات مالية واستراتيجية.
- تتيح إعداد سيناريوهات تسويقية ومالية متكاملة تدعم النمو والاستدامة.
- ينصح بتطبيق الدروس على حالات المؤسسات الخاصة لضمان انتقال المعرفة إلى أرض الواقع.

نموذج تسجيل :
تخطيط عملية المحاسبة، إدارة العرض والطلب

الرمز : 513 تاريخ الإنعقاد: 21 - 25 سبتمبر 2026 دولة الإنعقاد: نيويورك (الولايات المتحدة الأمريكية) التكلفة: 7200 اليورو

معلومات المشارك

الاسم الكامل (السيد / السيدة):

.....

المسمى الوظيفي:

الهاتف / الجوال:

البريد الإلكتروني الشخصي:

البريد الإلكتروني الرسمي:

معلومات جهة العمل

اسم الشركة:

العنوان:

البلدية / 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