MERCURY

تخطيط عملية المحاكاة، إدارة العرض والطلب

15 - 19 فبراير 2027
باريس (فرنسا)

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

MERCURY

تخطيط عملية المحاكاة، إدارة العرض والطلب

الرمز : 513_95638 تاريخ الإنعقاد: 15 - 19 فبراير 2027 دولة الإنعقاد: باريس (فرنسا) التكلفة: 5900 اليورو

مقدمة:

تستهدف هذه الدورة التدريبية المهنية في تخطيط عملية المحاكاة، إدارة العرض والطلب تمكين المشاركين من تخطيط عملية المحاكاة على نحو فعّال، 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. تهدف لترسيخ مفاهيم إدارة العرض والطلب للمحاكاة وتوضيح كيفية تطبيقها على أرض الواقع. كما تهدف لإعداد المشاركين ليتبنوا طرق تخطيط عملية المحاكاة المتقدمة ضمن مؤسساتهم. في النهاية، ستمتلكون 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 للاكتساب المعرفة والمهارات:

- مدراء إنتاج وتسويق يسعون لتحسين دقة محاكاة العرض والطلب.
- مهندسو عمليات صناعية بحاجة لـ تنظيم العرض والطلب بدقة.
- أخصائيو التخطيط والمشتريات الراغبون في تحليل مراقبة العرض والطلب.
- فرق الجودة واللوجستيات التي تطالب بمهارات تخطيط العرض والطلب.
- قيادات المشاريع المعنية بـ 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 مبادئ تخطيط عملية المحاكاة وتطبيقها في بيئات العمل.
- تمكين 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.
- تمكين المشاركين من دمج استراتيجيات العرض والطلب ضمن خطط تشغيلية قابلة للقياس.
- إكساب المشاركين مهارة تفسير نتائج محاكاة العرض والطلب في التصنيع لاتخاذ قرارات فعّالة.
- تمكين المشاركين من تطبيق طرق تخطيط عملية المحاكاة المتقدمة لتحسين تدفق 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.
- تمكين المشاركين من صياغة نموذج محاكاة تخطيط العرض والطلب قادر على التكيف مع تقلبات السوق.
- تعزيز مهارة استخدام النتائج لاتخاذ إجراءات تعديل العرض والطلب بشكل فعّال.
- إتقان مهارات تحليل مفاهيم إدارة العرض والطلب للمحاكاة ودمجها ضمن استراتيجيات مؤسسية.

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

MERCURY

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 وفقًا 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 والأطر الزمنية لـ 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 تدفق الإنتاج.
- تقنيات مراقبة الأداء باستخدام تحليل مراقبة العرض والطلب.
- تصميم مؤشرات مبكرة لتحذير من اختلالات بالنظام.
- تقييم تداعيات العوامل الخارجية على العرض والطلب.
- تحرير تقارير استراتيجية استنادًا لنتائج المحاكاة.

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

MERCURY

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 مستمرة بناء على نتائج المحاكاة.

الوحدة الرابعة: التسويق وخدمة العملاء في إطار المحاكاة:

- تحديد شرائح السوق واعتمادها ضمن السيناريو.
- نمذجة 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:

- تُمكن 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.

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

MERCURY

نموذج تسجيل :
تخطيط عملية المحاكاة، إدارة العرض والطلب

الرمز : 513 تاريخ الإنعقاد: 15 - 19 فبراير 2027 دولة الإنعقاد: باريس (فرنسا) التكلفة: 5900 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