

التفكير القيادي الإستراتيجي و متابعة تنفيذ الخطط

الرسوم (\$) ٣٢٠٠

بتاريخ

[سجل الآن](#)

٠٣ مارس - ٠٧ مارس ٢٠٢٤ دبي

الأهداف

قد لا يكون هذا البرنامج برنامجاً تقليدياً ، بمعنى سعيه إلى تزويد المشاركين بمجموعة من المعارف والمهارات المحددة عن التفكير الإستراتيجي والتخطيط التجاري ، بقدر ما هو برنامج قائم على تفاعل المشاركة وتبادل الخبرات بين المشاركين والمدرّب من خلال ورش العمل التدريبية والتمارين الجماعية اليومية وذلك باستخدام نهج وأدوات تجعل التدريب عملية مكمّلة ، بحيث يكون المتدرب قادراً في نهاية البرنامج على تغيير الطريقة التي يفكر بها من ردة الفعل إلى وضع الخطط وتطبيقها

المستفيدون

- المدراء العامين
- المدراء التنفيذيين
- نواب ومساعدى المدير العام
- مدراء التخطيط الإستراتيجي

- **مدراء التخطيط التشغيلي**
- **مدراء الدراسات والبحوث**
- **مدراء المشروعات**
- **مدراء الموارد البشرية والتدريب**
- **رؤساء أقسام التخطيط الإستراتيجي**
- **رؤساء الأقسام والوحدات الإدارية**
- **الأخصائيون ذوي المسؤوليات في الإدارات التنفيذية والإشرافية**

المحتويات

أولاً: التفكير و التفكير الإستراتيجي:

- **كيف نفكر ، وما هو التفكير المحدود**
- **ما هو التخطيط الغير محدود**
- **متطلبات التفكير الإستراتيجي**
- **معوقات التفكير الإستراتيجي**
- **أسس وأدوات التفكير الإستراتيجي**
- **العلاقة بين التفكير الإستراتيجي والتخطيط الإستراتيجي**

ثانياً: التخطيط الإستراتيجي:

- **مفهوم التخطيط الإستراتيجي وأهميته**
- **وضع الرؤية والرسالة (الشخصية ، المهنية ، التنظيمية)**
- **تحديد نقاط قوة وضعف المنافسين**
- **التحليل باستخدام نظام SWO**
- **مفهوم القوى الدافعة (DF)**
- **مجالات ومؤشرات النجاح في العمل**
- **أهمية تجانس التخطيط الإستراتيجي في المنظمة**

ثالثاً: أدوار المفكر و المخطط الإستراتيجي بالمنظمة:

- ترجمة الخطط الإستراتيجية إلى خطوات عملية
- متابعة القرارات الإستراتيجية الواجب إتخاذها
- تحفيز العاملين لتطبيق الخطة الإستراتيجية
- مراقبة الثقافة التنظيمية السائدة في المنظمة ورصد تأثيرها على تطبيق الإستراتيجية
- تجسيد قيم المنظمة التي تطرحها الخطة الإستراتيجية وتمثلها في شخص القيادي وسلوكياته
- تحديد القياسات والإتجاهات المستقبلية
- التحسين المستمر للخطط الإستراتيجية والتجارية

رابعاً: تطوير الخطط التجارية بالمنظمة:

- خطة لتطوير الموارد المالية
- خطة لتطوير إدارة التسويق كالأسواق الحالية والأسواق المحتملة في المستقبل
- خطة لتطوير القوى البشرية
- خطة للإرتقاء بمستوى العمل والإنتاج
- خطة تحديد العمليات ووضع الخطط التكتيكية.
- تحديد الهام والعمليات المطلوب تنفيذها
- تحديد الخطط (متوسطة الأجل وقصيرة الأجل)
- وصف دقيق للعمليات بحيث تكون قابلة للقياس والتنفيذ
- تحديد الإدارة أو الأفراد المسؤولين عن تنفيذ العملية
- تحديد الدعم المطلوب لهذه العمليات ومصدر هذا الدعم
- تحديد أسلوب المراقبة ومتابعة التنفيذ
- تحديد أساليب الإتصال وتبادل المعلومات بين المسؤولين

أساليب التدريب

- المحاضرات القصيرة
- الحوار والنقاش

- التمارين الفردية والجماعية
- التدريبات العملية
-

00201102843111 
info@minaretc.org 
www.minaretc.org 