



## التفكير القيادي الإستراتيجي و متابعة تنفيذ الخطط

بتاريخ	اماكن الإنعقاد	الرسوم (\$)	احجز مقعدك
٢٦ مايو - ٣٠ مايو ٢٠٢٤	كشورم الشيخ	٢٩٠٠	<a href="#">سجل الآن</a>

### الاهداف

قد لا يكون هذا البرنامج برنامجا تقليديا ، بمعنى سعيه إلى تزويد المشاركين بجموعه من المعارف والمهارات المحددة عن التفكير الإستراتيجي والتخطيط التجاري ، بقدر ما هو برنامج قائم على تفاعل المشاركة وتبادل الخبرات بين المشاركين والهدرب من خلال ورش العمل التدريبية والتمارين الجهاعية اليومية وذلك باستخدام نهاذج وأدوات تجعل التدريب عملية مكنهة ، بحيث يكون الهمدرب قادراً في نهاية البرنامج على تغيير الطريقة التي يفكر بها من ردة الفعل إلى وضع الخطط وتطبيقها

### المستفيدون

- الهدراء العاميين
- الهدراء التنفيذيين
- نواب ومساعدى الهدير العام
- هدراء التخطيط الإستراتيجي
- هدراء التخطيط التشغيلي
- هدراء الدراسات والبحوث
- هدراء المشروعات

- هدراء الورد البشرية والتدريب
- رؤساء أقسام التخطيط الإستراتيجي
- رؤساء الأقسام والوحدات الإدارية
- الأخصائيون ذوي المسؤوليات في الإدارات التنفيذية والإشرافية

## المحتويات

### أولاً: التفكير و التفكير الإستراتيجي:

- كيف ن فكر ، وما هو التفكير المحدود
- ها 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 وهوشرات النجاح في العول
- 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 وتهيئتها 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 لتحديد 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

[info@bptcenter.com](mailto:info@bptcenter.com) 

[www.bptcenter.com](http://www.bptcenter.com) 