

## التفكير القيادي الإستراتيجي و متابعة تنفيذ الخطط

بتاريخ	الرسوم (\$)	سجل الآن
٠٨ أغسطس - ٠٨ أغسطس ٢٠٢٤	٣٢٠٠ صلالة	

### 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 نهاذج وأدوات تجعل التدريب عملية ممتعة ، بحيث يكون المتدرب قادراً في نهاية البرنامج على تغيير الطريقة التي يفكر بها من ردة الفعل إلى وضع الخطط وتطبيقها

### المستفيدون

- الهدراء العاهيين
- الهدراء التنفيذيين
- نواب ومساعدى الهدير العام

- هدرء التخطيط الإستراتيجي
- هدرء التخطيط التشغيلي
- هدرء الدراسات والبحوث
- هدرء المشروعات
- هدرء الهوارد 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
- 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 وهؤشرات النجاح في العمل

- أهمية تجانس التخطيط الإستراتيجي في المنظمة

ثالثاً: أدوار الفكر 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 والاتجاهات المستقبلية
- التحسين المستمر للخطط الإستراتيجية والتجارية

رابعاً: تطوير الخطط التجارية بالمنظمة:

- خطة لتطوير الموارد الهائلة
- خطة لتطوير إدارة التسويق كالأسواق الحالية والأسواق المحتملة في المستقبل
- خطة لتطوير القوى البشرية
- خطة للارتقاء بمستوى العمل والإنتاج
- خطة لتحديد العمليات ووضع الخطط التكتيكية.
- تحديد المهام 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

- الرحاضرات القصيرة
- الحوار والنقاش
- التهارين الفرديّة والجماعية
- التدريبيات العملية
- 

00971504646499   
info@britishtc.org   
www.britishtc.org 