



جدول الدورات المعتمدة





القائد الإستراتيجي

أهداف الدورة التدريبية

- تطبيق خطوات ومراحل الإدارة الاستراتيجية على مستوى المؤسسة أو الإدارة أو حتى حياتك
- تحليل بيئة المؤسسة وصياغة استراتيجيات مناسبة لاستغلال الفرص المتاحة ومواجهة التحديات
- صياغة الأهداف الاستراتيجية وتحديد واستغلال عوامل النجاح المؤسسي CSF
- صياغة وإدارة ومتابعة مؤشرات الأداء الرئيسية KPI's، واستخدام منهجية بطاقات الأداء المتوازن
- تطبيق أدوات واستراتيجيات القيادة الفعالة للجانب الإنساني في التغيير المؤسسي
- التعامل الفعال والكفاء مع المشكلات المحتملة قبل وأثناء تنفيذ الاستراتيجية
- اكتساب الوعي بأسلوبك الخاص والمناسب للتفاوض وللإدارة الفعالة للصراع
- تعلم استراتيجيات وأدوات تمكنك من تحقيق نتائج تعود بالنفع على جميع أطراف التفاوض
- تحليل المواقف التفاوضية والاستعداد الفعال للتفاوض والتخطيط له
- التعامل الفعال مع الحيل والاستراتيجيات غير التكاملية التي قد يسعى إليها بعض أطراف التفاوض

أثر التدريب على المؤسسة

- اعداد فريق قيادي قادر ومستعد للتطوير وتحمل المسؤوليات ومواجهة التحديات
- مواكبة التغييرات الاستراتيجية المحيطة بالمؤسسة والاستعداد لها والتكيف معها واستغلالها
- حلول ابداعية واستراتيجية مميزة للمشاكل الإدارية والقيادية ومشاكل المرؤوسين
- التقييم والتطوير المستمر لوضع المؤسسة وقدراتها وخططها وأهدافها
- اكتشاف القدرات والمهارات غير الظاهرة وغير المستغلة للعاملين
- نشر ثقافة التعامل النزاعات في العمل واستغلالها الإيجابي لما يخدم مصلحة العمل
- الفاعلية والكفاءة في التفاوض مع الأطراف الخارجية ذات العلاقة بالمؤسسة

أثر التدريب على المتدرب

- تطوير مهاراتهم وقدراتهم في التفكير الاستراتيجي وصياغة الرؤية والأهداف الاستراتيجية.
- تعامل أكثر فاعلية وكفاءة ومرونة مع المتغيرات الداخلية والخارجية بالمؤسسة.
- قدرة أعلى على قيادة مبادرات التطوير والتغيير الاستراتيجي والتشغيلي للأفضل.
- العمل بدافعية أعلى في ظل خطة وخطوات وأهداف استراتيجية واضحة.
- تعامل أكثر فاعلية وكفاءة ومرونة مع المشاكل الإدارية والقيادية بالمؤسسة والبيئة المحيطة.
- التعامل مع الأنواع المختلفة من المرؤوسين، خاصة في المواقف التي تتطلب مهارات تفاوضية.
- زيادة قوة وفعالية تأثيرهم الإيجابي على المرؤوسين والزملاء والأطراف التي يتعاملون معها.



الفئات المستهدفة

- جميع المديرين بمختلف المستويات الإدارية التنفيذية والوسطى والعليا
- المرشحين لشغل تلك المناصب الإدارية
- كل من يجد في نفسه الرغبة في تطوير قدراته ومهاراته القيادية والاشرافية

محاورة الدورة

الوحدة الأولى: الإدارة و القيادة الإستراتيجية و التخطيط الإستراتيجي

المدخل التطبيقي العملي للإدارة و التخطيط الاستراتيجي

- ماهية الإدارة و التخطيط الاستراتيجي
- أهمية الإدارة و التخطيط الاستراتيجي
- المراحل التطبيقية العملية للإدارة الاستراتيجية
- الإدارة الاستراتيجية في المؤسسات العامة و الحكومية و غير الهادفة للربح
- تحليل البيئة الداخلية و الخارجية للمؤسسة (الأدوات و الأساليب)
- تحديد و تحليل أصحاب المصالح Stakeholder Mapping and Analysis

صياغة الإستراتيجية

- صياغة الرؤية و الرسالة
- الاتفاق على القيم المشتركة
- الوصول للأهداف الاستراتيجية
- تحديد عوامل النجاح الرئيسية CSF
- صياغة و استخدام مؤشرات الأداء الرئيسية KPI's
- تصميم و استخدام بطاقات الأداء المتوازن BSC

تنفيذ الاستراتيجية و التعامل الاستراتيجي مع التحديات

- أساليب التحول من التخطيط الاستراتيجي الى التخطيط التشغيلي
- المراحل و الخطوات العملية للتغيير الاستراتيجي المؤسسي
- قيادة الجانب الإنساني في التغيير المؤسسي
- التعامل مع المشكلات قبل و أثناء تنفيذ الاستراتيجية
- البحث عن السبب الجذري للمشكلة
- فن استغلال التحديات و تحويل المشكلات الى فرص



القيادة الذاتية الاستراتيجية

- ماهية القيادة الاستراتيجية وسمات القائد الاستراتيجي
- مصادر قوة وتأثير القائد الاستراتيجي
- قانون سقف الأثر Impact Ceil وأثر القيادة الفعالة في نجاح الاستراتيجية
- النموذج الحديث للقائد الاستراتيجي الفعال
- أدوات القائد في التعامل مع مشكلات أداء الفريق
- القيادة الموقفية من أجل التميز الاستراتيجي المؤسسي

أدوات القائد الاستراتيجي

- أدوات وخطوات أسلوب المقارنة بالأفضل Benchmarking
- أدوات مشاركة وتوصيل وإبلاغ الاستراتيجية لأصحاب المصالح الرئيسية Main Stakeholders
- أسس الاختيار السليم للأفراد القائمين على تنفيذ الاستراتيجية
- التفويض والتمكين من أجل تنفيذ الاستراتيجية
- لماذا يخفق التفويض أحيانا
- الخطوات العملية لتفويض فعال من أجل التميز

الوحدة الثانية: التفاوض وإدارة الخلافات داخل المؤسسات

ماهية النزاع وطبيعته وأهميته ادارته

- الطبيعة الحديثة للمؤسسات المعاصرة وبيئاتها
- مصادر النزاع في البيئة المهنية
- أنواع النزاع في المؤسسات المعاصرة
- الآثار الإيجابية والسلبية للمستويات المختلفة للنزاع داخل المؤسسة
- ماهية إدارة النزاع في المؤسسات
- أهمية إدارة النزاع في النجاح المؤسسي

استراتيجيات التفاوض وإدارة النزاع

- الإستراتيجيات الحديثة لإدارة النزاع في المؤسسات
- القواعد الذهنية الأساسية لإدارة النزاع
- ماهية التفاوض وأهميته للقائد الاستراتيجي
- خطوات ومراحل العملية التفاوضية
- البدائل المختلفة لنتائج التفاوض
- التفكير بعقلية المكسب المشترك



أساليب وأدوات التفاوض الفعال

- أدوات وخطوات الاستعداد للتفاوض
- تحليل مصادر القوة في التفاوض
- استراتيجيات التكامل والمكسب المشترك
- استراتيجيات المساومة وأساليب التعامل معها
- التعامل الفعال مع الحيل والاستراتيجيات غير التكاملية
- فن مبادلة الامتيازات

المهارات الأساسية للمفاوض المحترف

- النموذج الحديث لجدارات المفاوض المحترف
- تقييم ذاتي لجدارات التفاوض
- مهارات الانصات في التفاوض
- مهارات وأدوات التأثير والاقناع

التفاوض الدولي والتفاوض من خلال فريق تفاوضي

- اسباب استخدام الفريق التفاوضي وعناصر نجاحه
- مراحل تكوين الفريق التفاوضي
- استراتيجيات التفاوض من خلال الفريق التفاوضي
- القواعد الأساسية للتفاوض الدولي مع الجنسيات المختلفة
- إدارة الانطباع الأول
- تقييم العملية التفاوضية



جدول الدورات المعتمدة

