

التخطيط الاستراتيجي والتميز في تقديم العروض التنفيذية

20 سبتمبر – 1 أكتوبر 2027

مالي (المالديف)

UK Traininig

PARTNER



التخطيط الاستراتيجي والتميز في تقديم العروض التنفيذية

المرجع: 180861_3254893 التاريخ: 20 سبتمبر - 1 أكتوبر 2027 المكان: مالي (المالديف) الرسوم: GBP 9700

مقدمة

في عالم اليوم المعقد والمتسارع، تحتاج المؤسسات إلى امتلاك اتجاه استراتيجي واضح والقدرة على التواصل الفعال له. يهدف هذا البرنامج المتكامل إلى تمكين المهنيين في مختلف القطاعات - مثل النفط والغاز، البنوك والخدمات المالية، الاتصالات، الموارد البشرية، وإدارة المشاريع - من امتلاك مهارات التخطيط الاستراتيجي والتميز في تقديم العروض التنفيذية.

طُعمت هذه الدورة لتناسب المديرين التنفيذيين، قادة الفرق، والموظفين الطموحين الذين يتطلعون لتعزيز مهاراتهم في صياغة الخطط الاستراتيجية المتكاملة، مع إتقان تقنيات التواصل المتقدمة. من خلال المزج بين التفكير الاستراتيجي وأدوات العرض الحديثة، سيتمكن المشاركون من تحليل البيانات، تحديد الاتجاهات، والتواصل الفعال مع جميع الأطراف المعنية.

كما تركز الدورة على مواجهة تحديات عرض الاستراتيجيات أمام الجماهير التقنية والتنفيذية، مما يجعلها تجربة تعليمية ضرورية لأي محترف يسعى إلى تعزيز قدراته القيادية والتواصلية في المؤسسات.

أهداف الدورة

بنهاية دورة التخطيط الاستراتيجي والتميز في تقديم العروض التنفيذية، سيكون المشاركون قادرين على:

- تطبيق التفكير الاستراتيجي لتحليل البيانات الداخلية والخارجية.
- صياغة وتنفيذ وتقييم خطط استراتيجية شاملة.
- تطوير رؤى ورسائل وقيم متسقة مع استراتيجية المؤسسة.
- تقديم عروض تنفيذية موجزة ومؤثرة، تتناسب مع مختلف الفئات المستهدفة.
- استخدام الأدوات البصرية والرقمية لتعزيز وضوح العروض وجاذبيتها.
- التواصل بفعالية تحت الضغط والتأثير في عملية اتخاذ القرار.
- ترجمة الخطط الاستراتيجية إلى خطط تشغيلية قابلة للتنفيذ.
- التعامل مع أصحاب المصلحة وتكييف الرسائل لتلبية احتياجاتهم.
- مراقبة تنفيذ الخطط باستخدام مؤشرات الأداء ولوحات التحكم.
- توظيف البيانات لتعزيز جودة الخطط والعروض التنفيذية.
- استخدام تقنيات السرد القصصي لتعزيز التفاعل والإقناع.
- بناء الثقة والمصداقية في التقديم في المواقف الحرجة.

PARTNER



محاور الدورة

اليوم الأول: أسس التفكير الاستراتيجي وتقديم العروض

- عناصر ومزايا التخطيط الاستراتيجي.
- أنواع وأهداف العروض التنفيذية.
- التمييز بين التفكير الاستراتيجي والتشغيلي.
- تحليل احتياجات الجمهور وأهداف الاتصال.

اليوم الثاني: الرؤية والرسالة وهيكل العروض

- صياغة الرؤية والرسالة والقيم المتوافقة مع الاستراتيجية.
- هيكل العروض باستخدام مبدأ الهرم.
- القوالب القياسية وترتيب الرسائل الرئيسية.

اليوم الثالث: تحليل البيئة وتطوير الرسائل

- أدوات التحليل مثل SWOT وقوى بورتر الخمس.
- تحديد الرسائل الرئيسية والتخلص من التشويش.
- تكييف أسلوب العرض مع الفئات المستهدفة.

اليوم الرابع: صياغة الاستراتيجية والأدوات البصرية

- تطوير استراتيجيات تنافسية وقيم مضافة.
- بطاقة الأداء المتوازن والأهداف الاستراتيجية.
- إنشاء العروض التفاعلية والرسوم البيانية.

اليوم الخامس: الخطط التشغيلية وتقنيات التقديم

- تحويل الاستراتيجية إلى خطط تشغيلية قابلة للتطبيق.
- تقنيات التقديم اللفظي وغير اللفظي.
- إدارة القلق وبناء الثقة أثناء العرض.

UK Training

PARTNER



اليوم السادس: تنفيذ الاستراتيجية والتواصل مع الأطراف المعنية

- القيادة والتواصل الفعال أثناء التنفيذ.
- إشراك أصحاب المصلحة من مختلف الفئات.
- تخصيص العروض للجماهير الفنية والتنفيذية.

اليوم السابع: إدارة الأداء والتواصل في الأزمات

- تحديد مؤشرات الأداء وصياغة أهداف SMART.
- هيكلية العروض العاجلة والتقارير في المواقف الحساسة.
- بناء رسائل الأزمات والحفاظ على المصداقية.

اليوم الثامن: الاستراتيجية المدعومة بالبيانات

- مراجعة الاستراتيجية باستخدام البيانات ولوحات التحكم.
- تقديم البيانات بطرق بصرية جذابة.
- تجنب الانحياز والتحميل المعرفي الزائد أثناء العرض.

اليوم التاسع: السرد القصصي والتكيف الاستراتيجي

- استخدام السرد القصصي لدعم الاستراتيجية وتحقيق التفاعل.
- دراسة حالات عملية لنجاحات استراتيجية.
- التعلم المؤسسي ومرونة التكيف مع المتغيرات.

اليوم العاشر: المشروع الختامي والاستعداد للاعتماد

- تقديم مشروع عرض استراتيجي متكامل.
- التقييم المتبادل وتبادل الخبرات.
- جلسة أسئلة وأجوبة ختامية.

UK Training

PARTNER



لماذا يجب عليك حضور هذه الدورة؟ الإيجابيات والسلبيات

- تطوير قدراتك في التخطيط الاستراتيجي والتميز في تقديم العروض التنفيذية.
- تعلم كيفية بناء خطط استراتيجية مدعومة بالبيانات وقابلة للتنفيذ.
- اكتساب خبرة عملية من خلال دراسات الحالة والتمارين الواقعية.
- إتقان أدوات العرض البصري والرقمي لتحسين التفاعل.
- بناء الثقة والقدرة على التقديم أمام جماهير متعددة المستويات.
- توسيع شبكتك المهنية مع مشاركين من قطاعات متنوعة.
- الحصول على شهادة مهنية تدعم مسيرتك وتزيد من مصداقيتك.
- تعزيز قدرة مؤسستك على تحقيق أهدافها طويلة المدى.

الخاتمة

تقدم دورة التخطيط الاستراتيجي والتميز في تقديم العروض التنفيذية إطارًا عمليًا شاملاً لتطوير خطط استراتيجية فعالة والتواصل بها بطرق مؤثرة وجذابة. من خلال الجمع بين التفكير الاستراتيجي، استخدام البيانات، وتقنيات العرض المتقدمة، تلبى الدورة احتياجات المهنيين في البيئات التنظيمية المتنوعة.

تساعد هذه الدورة المشاركين على بناء قدرات قيادية قوية، وتعزيز مهارات العرض، وتحقيق نتائج ملموسة ومستدامة، سواء على المستوى الفردي أو المؤسسي.

UK Traininig

PARTNER

