

الدورة المتقدمة في التخطيط الاستراتيجي والتميز في تقديم العروض التنفيذية

2026 - 21 ديسمبر

ميونيخ (ألمانيا)

UK Training

PARTNER



الدورة المتقدمة في التخطيط الاستراتيجي والتميز في تقديم العروض التنفيذية

المرجع: 197514_3255494 التاريخ: 21 - 25 ديسمبر 2026 المكان: ميونيخ (ألمانيا) الرسوم: GBP 5900

مقدمة

في بيئة أعمال تتسم بالتعقيد والتسارع وتزايد حدة المنافسة، لم يعد التخطيط الاستراتيجي مهارة نظرية، بل أصبح أداة قيادية أساسية، لا تكتمل فعاليتها دون القدرة على التواصل الواضح والمؤثر مع قطاع القرار وأصحاب المصلحة. فحتى أفضل الاستراتيجيات تفقد قيمتها إذا لم تُعرض بطريقة ذكية، مختصرة، ومدعومة بالبيانات.

جاء برنامج التخطيط الاستراتيجي والتميز في تقديم العروض التنفيذية كرحلة تدريبية مكثفة من خمسة أيام، طُمنت بعناية لتجميع العمق المعرفي والتطبيقي لبرنامج تدريبي يمتد لعشرة أيام، دون الإخلال بجودة المحتوى أو شموليته. يستهدف البرنامج المهنيين في القطاعات المختلفة مثل النفط والغاز، البنوك والخدمات المالية، الاتصالات، الموارد البشرية، وإدارة المشاريع، ممن يتطلعون إلى تطوير قدراتهم الاستراتيجية وتعزيز حضورهم التنفيذي.

يركز البرنامج على الدمج العملي بين التفكير الاستراتيجي، تحليل البيئة، صياغة الاستراتيجيات، وتحويلها إلى خطط قابلة للتنفيذ، مع إتقان فن تقديم العروض التنفيذية بأسلوب احترافي يُراعي اختلاف الجماهير، ويؤثر بفاعلية في عملية اتخاذ القرار.

أهداف الدورة

بنهاية البرنامج، سيكون المشاركون قادرين على:

- تحليل البيانات الداخلية والخارجية باستخدام أدوات التفكير الاستراتيجي المتقدمة.
- صياغة وتنفيذ وتقييم خطط استراتيجية متكاملة وقابلة للتطبيق.
- تطوير رؤى ورسائل وقيم مؤسسية منسجمة مع التوجه الاستراتيجي.
- تقديم عروض تنفيذية موجزة، واضحة، ومؤثرة لمختلف المستويات الإدارية.
- استخدام البيانات والأدوات البصرية والرقمية لتعزيز جودة العروض.
- تحويل الاستراتيجيات إلى خطط تشغيلية مدعومة بمؤشرات أداء واضحة.
- التواصل بفعالية تحت الضغط وفي المواقف الحساسة والأزمات.
- التعامل الذكي مع أصحاب المصلحة وتكييف الرسائل حسب احتياجاتهم.
- توظيف السرد القصصي لبناء الإقناع وتعزيز التفاعل.
- بناء الثقة والتمكن في التقديم أمام القيادات العليا والجماهير الفنية.

UK Traininig

PARTNER



محاورة الدورة

اليوم الأول: التفكير الاستراتيجي وفهم العروض التنفيذية

- مفهوم وأهمية التخطيط الاستراتيجي في بيئات الأعمال الحديثة.
- التمييز بين التفكير الاستراتيجي والتشغيلي.
- أنواع العروض التنفيذية وأهداف كل منها.
- تحليل الجمهور واحتياجات الاتصال وتوقعاته.
- ربط الاستراتيجية برسائل واضحة ومركزة.

اليوم الثاني: الرؤية، الرسالة، وتحليل البيئة

- صياغة الرؤية والرسالة والقيم المؤسسية.
- أدوات تحليل البيئة الداخلية والخارجية SWOT، قوى بورتر الخمس.
- استخلاص القضايا الاستراتيجية والاتجاهات الرئيسية.
- تطوير الرسائل الاستراتيجية والتخلص من التشويش المعلوماتي.
- تكييف الرسائل حسب الجمهور التنفيذي والفني.

اليوم الثالث: صياغة الاستراتيجية وبناء العروض الاحترافية

- تطوير الاستراتيجيات التنافسية والقيمة المضافة.
- بطاقة الأداء المتوازن وربط الأهداف الاستراتيجية بمؤشرات الأداء.
- هيكل العروض التنفيذية باستخدام مبدأ الهرم.
- تصميم العروض البصرية والرسوم البيانية الفعالة.
- تجنب التحميل المعرفي والانحياز في عرض البيانات.

اليوم الرابع: من الاستراتيجية إلى التنفيذ والتأثير

- تحويل الاستراتيجيات إلى خطط تشغيلية قابلة للتنفيذ.
- القيادة والتواصل أثناء تنفيذ الاستراتيجية.
- إدارة أصحاب المصلحة وبناء التأييد.
- مؤشرات الأداء، الأهداف الذكية SMART، ولوحات التحكم.
- التواصل في الأزمات وتقديم التقارير العاجلة باحترافية.

UK Traininig

PARTNER



اليوم الخامس: السرد القصصي، التقديم المتقدم، والمشروع الختامي

- استخدام السرد القصصي لدعم الاستراتيجية وتعزيز الإقناع.
- تقنيات التقديم اللفظي وغير اللفظي.
- إدارة القلق وبناء الثقة في المواقف الحرجة.
- عرض مشروع استراتيجي متكامل Presentation Project.
- التقييم، التغذية الراجعة، وجلسة ختامية مفتوحة للنقاش.

لماذا يجب عليك حضور هذه الدورة؟ الايجابيات والسلبيات!

- تطوير شامل لقدراتك في التخطيط الاستراتيجي والعرض التنفيذي.
- محتوى مكثف يغطي برنامج عشرة أيام خلال خمسة أيام احترافية.
- تطبيقات عملية، دراسات حالة، وتمارين واقعية.
- إتقان أدوات العرض الحديثة المدعومة بالبيانات.
- تعزيز الثقة والحضور القيادي أمام مختلف الجماهير.
- بناء شبكة علاقات مهنية متعددة القطاعات.
- الحصول على شهادة مهنية تعزز مسارك الوظيفي ومصدقيتك.

الخاتمة

يمثل برنامج التخطيط الاستراتيجي والتميز في تقديم العروض التنفيذية تجربة تدريبية متكاملة تجمع بين العمق الاستراتيجي والاحترافية التنفيذية. فهو لا يكتفي بتعليم كيفية بناء الاستراتيجية، بل يركز على كيفية إيصالها، الدفاع عنها، وتحويلها إلى نتائج ملموسة.

من خلال هذا البرنامج، يكتسب المشاركون أدوات عملية، ثقة قيادية، وقدرة حقيقية على التأثير في مؤسساتهم، مما ينعكس مباشرة على جودة القرارات، كفاءة التنفيذ، واستدامة النجاح على المدى الطويل.

UK Training

PARTNER

