

برنامج شامل لقادة الإدارة العليا - الشرق الأوسط

21 مارس – 1 أبريل 2027

القاهرة (مصر)

UK Traininig

PARTNER



برنامج شامل لقادة الإدارة العليا - الشرق الأوسط

المرجع: 304754_3254246 التاريخ: 21 مارس - 1 أبريل 2027 المكان: القاهرة (مصر) الرسوم: GBP 8800

مقدمة

برنامج قادة الإدارة العليا - الشرق الأوسط هو برنامج مكثف مصمم خصيصًا للمديرين العليا في منطقة الشرق الأوسط. يركز هذا البرنامج على تنمية التميز في القيادة ومهارات التفكير الاستراتيجي لدفع النجاح المؤسسي في ساحة الأعمال المتغيرة.

أهداف الدورة

- تعزيز الحضور التنفيذي والتأثير لقيادة الفرق وأصحاب المصلحة بفعالية.
- تطوير قدرات التفكير الاستراتيجي للتعامل مع تحديات الأعمال المعقدة.
- اكتساب الأدوات والإطارات العملية لاتخاذ القرارات وقيادة التغيير.
- تنمية مهارات الاتصال والشبكات الاجتماعية الفعالة لبناء شبكات احترافية قوية.
- تعزيز العقلية النموية والقدرة على تنفيذ استراتيجيات النمو.
- تطوير قدرات إدارة الابتكار لدفع نمو الأعمال.
- تعزيز الرشاقة والقدرة على التكيف في مواجهة التشويش.
- تعزيز التعاون والتفاعل بين الوظائف المختلفة.
- تطوير الرؤية العالمية والذكاء الثقافي.
- اكتساب رؤى حول الاتجاهات والتقنيات الناشئة التي تشكل المشهد الأعمال.

محتوى الدورة

اليوم الأول

الحضور التنفيذي والتأثير

UK Traininig

PARTNER



- فهم مبادئ القيادة الفعالة.
- تطوير مهارات الاتصال المقنعة.
- تعزيز الحضور القيادي.
- زراعة الشبكات غير الرسمية.
- تعلم إطار للإقناع.
- التواصل برؤية واستراتيجية مقنعة.

اليوم الثاني

التفكير الاستراتيجي

- استكشاف استراتيجية الأعمال من منظورات متعددة.
- اتخاذ قرارات حاسمة وقيادة التغيير.
- إنشاء والحفاظ على ميزة تنافسية.
- الاستفادة من التحالفات الاستراتيجية.

اليوم الثالث

القيادة الاستراتيجية للتحويل

- تقييم استعداد المنظمة للتحويل.
- قيادة مبادرات التغيير وإدارة المقاومة.
- وضع خارطة طريق استراتيجية للتحويل المؤسالمبتع.
- بناء ثقافة الابتكار والتحسين المستمر.

اليوم الرابع

قيادة الفرق عالية الأداء

- بناء وتطوير فرق عالية الأداء.
- تعزيز ديناميات الفريق والتعاون.
- تحفيز وتمكين أعضاء الفريق.
- إدارة التنوع وتعزيز الاندماج.

اليوم الخامس

التنفيذ الاستراتيجي وإدارة الأداء

UK Traininig

PARTNER



- ترجمة الاستراتيجية إلى خطط عمل قابلة للتنفيذ.
- تحديد مؤشرات الأداء الرئيسية والمقاييس.
- رصد وتقييم الأداء.
- تنفيذ أنظمة فعالة لإدارة الأداء.

اليوم السادس

إدارة الابتكار والتشويش

- فهم دور الابتكار في دفع نمو الأعمال.
- إدارة التكنولوجيا المشوشة والتغيرات السوقية.
- تعزيز ثقافة الابتكار.
- تنفيذ استراتيجيات الابتكار.

اليوم السابع

التسويق الاستراتيجي وتجربة العملاء

- تطوير استراتيجيات تركز على العملاء.
- إنشاء اقتراحات قيم مقنعة.
- تصميم وتقديم تجربة عملاء استثنائية.
- الاستفادة من التسويق الرقمي وتحليلات البيانات.

اليوم الثامن

الاستراتيجية المالية وخلق القيمة

- فهم القوائم المالية ومؤشرات المالية الرئيسية.
- تقييم فرص الاستثمار وتوزيع الموارد.
- تعظيم قيمة المساهمين.
- هيكلة رأس المال واستراتيجيات التمويل.

اليوم التاسع

القيادة في سياق عالمي

- تطوير الرؤية العالمية والذكاء الثقافي.
- قيادة فرق متنوعة ومتعددة الثقافات.
- التنقل في البيئات السياسية والثقافية.

التسويق الاستراتيجي وتجربة العملاء

PARTNER



اليوم العاشر

فعالية الانغماس وفعالية التواصل

- تجربة تعلم غامرة تستمر لمدة خمسة أيام وفعالية تواصل على الحرم الجامعي.
- يومين من الأنشطة خارج الموقع لتعزيز الروابط بين الأقران وتعزيز الكفاءة الثقافية.
- أنشطة هادفة للتواصل مع الأقران والمديرين التنفيذيين في الصناعة وأعضاء هيئ

UK Traininig

PARTNER

