

الشهادة المهنية في الوعي الاستراتيجي والفطنة التجارية

17 – 21 يناير 2027

دبي (الإمارات العربية المتحدة)

UK Traininig

PARTNER



الشهادة المهنية في الوعي الاستراتيجي والفطنة التجارية

المرجع: 308025_3254358 التاريخ: 17 - 21 يناير 2027 المكان: دبي (الإمارات العربية المتحدة) الرسوم: GBP 4200

مقدمة

في عالم الأعمال المعقد والمتغير باستمرار، يعتبر الوعي الاستراتيجي والفطنة التجارية من الركائز الأساسية لنجاح الأفراد والمؤسسات. تهدف دورة الشهادة المهنية في الوعي الاستراتيجي والفطنة التجارية إلى تزويد المشاركين بالمعرفة والمهارات اللازمة لفهم البيئة التجارية الحديثة واتخاذ قرارات مستنيرة تدعم النمو والنجاح المستدام.

من خلال هذه الدورة، سيكتسب المشاركون فهماً شاملاً لمفهوم الفطنة التجارية، بما في ذلك تعريف الفطنة التجارية وأهميتها في تطوير استراتيجيات فعالة. كما سيتعرفون على كيفية تطوير الفطنة التجارية واستخدامها لتحقيق التفوق في الأسواق التنافسية.

أهداف الدورة

- تطوير الوعي الاستراتيجي: سيتعرف المشاركون على تعريف الوعي الاستراتيجي وأهميته في تحليل العوامل الداخلية والخارجية التي تؤثر على أداء الأعمال. سيتعلمون كيفية توقع التحديات المستقبلية واستغلال الفرص.
- تعزيز الفطنة التجارية: بناء رؤية شاملة لعمليات الأعمال، بما في ذلك التمويل، التسويق، العمليات، والموارد البشرية. سيتعلم المشاركون كيفية تحليل البيانات المالية وتقييم الكفاءة التشغيلية.
- تعزيز التفكير النقدي: التركيز على تطوير مهارات التفكير النقدي لاتخاذ قرارات فعالة. سيتعلم المشاركون تقييم المخاطر، استكشاف الحلول الإبداعية، وفهم أهمية الفطنة التجارية في حل التحديات.
- تنمية القدرات القيادية: فهم أنماط القيادة الفعالة وأثرها في تحفيز الفرق وتحقيق الأداء العالي. سيتناول البرنامج موضوعات مثل إدارة التغيير والتفاوض وحل النزاعات.
- تطبيق المبادئ الاستراتيجية: من خلال دراسات الحالة والتمارين العملية، سيطبق المشاركون المبادئ الاستراتيجية ومهارات الفطنة التجارية على سيناريوهات واقعية.

UK Training

PARTNER



محاور الدورة

اليوم الأول: مقدمة في الوعي الاستراتيجي والفطنة التجارية

- فهم ما هو الوعي الاستراتيجي ودوره في السياقات التجارية.
- استكشاف عناصر الفطنة التجارية وتأثيرها على اتخاذ القرارات.
- تحليل البيئة التجارية وتحديد الاتجاهات الناشئة.
- تقييم تأثير العوامل الداخلية والخارجية على الأداء المؤسسي.

اليوم الثاني: الفطنة المالية والتحليل المالي

- تفسير البيانات المالية وتحليل النسب الرئيسية.
- أساسيات إعداد الميزانيات والتخطيط المالي والتنبؤ.
- تقييم فرص الاستثمار وتحليل جدوى المشاريع.
- تحديد وإدارة المخاطر المالية باستخدام حلول الفطنة التجارية.

اليوم الثالث: التسويق وتحليل السوق

- تحليل ديناميكيات السوق وسلوك العملاء والمنافسة.
- تطوير استراتيجيات تسويقية فعالة وتكتيكات تحديد المواقع.
- فهم دور العلامة التجارية والتسعير والتوزيع في نجاح الأعمال.
- استخدام البيانات لاتخاذ قرارات تسويقية مستنيرة.

اليوم الرابع: التميز التشغيلي والكفاءة

- تقييم العمليات التشغيلية وتحديد مجالات التحسين.
- تطبيق مبادئ الإدارة الرشيقة وتقنيات إدارة الجودة.
- تحسين سلسلة التوريد لتحقيق الكفاءة وتقليل التكاليف.
- استغلال التكنولوجيا والتحول الرقمي لتعزيز الأداء التشغيلي.

UK Traininig

PARTNER



اليوم الخامس: اتخاذ القرارات الاستراتيجية والقيادة

- استخدام الأطر والأدوات الاستراتيجية لاتخاذ قرارات مستنيرة.
- تطوير مهارات القيادة لتحفيز الفرق وتحقيق الأداء العالي.
- قيادة التغيير المؤسسي وإدارة التحولات التنظيمية.
- التفاوض بفعالية وحل النزاعات في بيئات الأعمال.

لماذا يجب عليك حضور هذه الدورة؟ الايجابيات والسلبيات!

- تعزيز الفطنة التجارية: ستتمكن من تطوير الفطنة التجارية وفهم كيفية تطبيقها في مواقف العمل الحقيقية.
- اكتساب مهارات قيادية متقدمة: ستتعلم استراتيجيات القيادة وإدارة التغيير التي تساعدك في تحفيز الفرق وتحقيق النجاح.
- اتخاذ قرارات مستنيرة: باستخدام الوعي الاستراتيجي والفطنة التجارية المتقدمة، ستتمكن من اتخاذ قرارات تدعم النمو المؤسسي.
- شهادة مهنية معتمدة: احصل على شهادة معترف بها تثبت خبرتك في الوعي الاستراتيجي والفطنة التجارية.

الخاتمة

توفر هذه الدورة فرصة لا تقدر بثمن للمشاركين الراغبين في تعزيز الفطنة التجارية وتطوير الوعي الاستراتيجي لقيادة مؤسساتهم نحو النجاح المستدام. من خلال التركيز على التفكير الاستراتيجي، المهارات المالية، والقيادة، تمنحك هذه الدورة الأدوات اللازمة لتطوير قدراتك القيادية وتحقيق أداء مؤسسي متميز.

بنهاية الدورة، ستكون مجهزاً لفهم ما هو الوعي الاستراتيجي وكيفية استخدام الفطنة التجارية لتوجيه مؤسستك نحو التفوق في بيئة الأعمال الحديثة.

UK Training

PARTNER

