

دورة مكثفة متقدمة في التخطيط الاستراتيجي والعروض التنفيذية (5 أيام)

2 - 6 نوفمبر 2026

لندن (المملكة المتحدة)

UK Traininig

PARTNER



دورة مكثفة متقدمة في التخطيط الاستراتيجي والعروض التنفيذية (5 أيام)

المرجع: 343495_3255494 التاريخ: 2 - 6 نوفمبر 2026 المكان: لندن (المملكة المتحدة) الرسوم: GBP 6100

التخطيط الاستراتيجي المتقدم والعروض التنفيذية هو الجمع بين تحديد التوجه الاستراتيجي للمؤسسة وعرض هذا التوجه بطريقة تمكن صناع القرار من التصرف بناء عليه. تمتد هذه الدورة المكثفة خمسة أيام، وهي موجهة إلى القادة ذوي الخبرة وكبار المديرين، ومخرجها النهائي عرض تنفيذي استراتيجي يبينه كل مشارك من تحليله الخاص ويقدمه لاتخاذ القرار تحت أسئلة واقعية.

مقدمة

ترتكز الدورة على ثلاثة أطر. نموذج Porter's Five Forces يقيس ضغط المنافسة داخل القطاع. وأداة Balanced Scorecard تحول الاستراتيجية إلى أهداف ومقاييس عبر منظورات المالية والعملاء والعمليات الداخلية والتعلم. أما Minto Pyramid Principle فهو منهج لبناء الرسالة بحيث تأتي التوصية الرئيسية أولاً ثم الحجج الداعمة. المستوى متقدم، إذ يمارس المشاركون التخطيط والعرض أصلاً. ويعتمد التدريس على لعب الأدوار من خلال تدريبات موقوتة ومحاكاة لأسئلة الإدارة العليا وملاحظات الزملاء، مع أمثلة من قطاعي المصارف والاتصالات.

أهداف الدورة

- التمييز بين التفكير الاستراتيجي والتفكير التشغيلي وتبرير القضايا الاستراتيجية التي يجب أن يطرحها عرض القيادة
- تطبيق تحليل SWOT ونموذج Porter's Five Forces على بيئة المؤسسة وتفسير النتائج بوصفها أولويات استراتيجية
- المقارنة بين قيادة التكلفة والتمايز واختيار الموقع التنافسي الذي تدعمه أدلة الخطة
- تطبيق Balanced Scorecard والأهداف الذكية SMART لتحويل الاستراتيجية إلى خطط تشغيلية قابلة للقياس
- تطبيق Minto Pyramid Principle لبناء عرض تنفيذي يبدأ بتوصية واحدة
- اختيار الرسوم ولوحات المؤشرات والسرد التي تعرض البيانات الاستراتيجية دون إثقال أو تحيز

الفئة المستهدفة

- كبار المديرين المسؤولين عن استراتيجية وحدة أعمال، الذين يقررون أي الخيارات الاستراتيجية تعرض على الفريق التنفيذي
- رؤساء وظائف الاستراتيجية والتخطيط والأداء، الذين يحكمون على مقدار التحليل الذي يحتاجه الجمهور التنفيذي للوصول إلى قرار
- المديرون الذين يقودون تغييراً عابراً للوظائف، ويختارون تسلسل إشراك أصحاب المصلحة قبل اعتماد الاستراتيجية
- القادة الفنيون وقادة المشروعات ذوو الخبرة المنتقلون إلى أدوار تنفيذية، الذين يقدرون كيفية إعادة صياغة الأدلة الفنية

لصناع القرار
UK Training
الهدف

PARTNER



محاور الدورة

اليوم 1: التفكير الاستراتيجي وأنواع العروض التنفيذية

- التفكير الاستراتيجي مقابل التفكير التشغيلي: خيارات بعيدة المدى مقارنة بتحسين العمل اليومي
- دور التخطيط الاستراتيجي: كيف توجه الخطة الموارد واهتمام القيادة
- أنواع العروض التنفيذية: موجزات القرار وتقارير الحالة ومقترحات الاستثمار
- تحليل الجمهور: تحديد ما يحتاج كل مسؤول تنفيذي إلى تقريره أو اعتماده
- مواءمة الاستراتيجية مع الرسالة: اختزال الخطة في توصية حكمة واحدة

اليوم 2: تحديد التوجه وتحليل البيئة

- الرؤية مقابل الرسالة مقابل القيم: الغرض المختلف لكل بيان توجه
- تحليل SWOT: مقابلة نقاط القوة والضعف الداخلية بالظروف الخارجية
- نموذج Porter's Five Forces: تقييم حدة المنافسة وقوة المشتريين وتهديد الدخول
- القضايا الاستراتيجية وانضباط الرسالة: ترتيب المخاطر والفرص وإزالة التشويش
- الجمهور التنفيذي مقابل الجمهور الفني: تكييف التفاصيل والمفردات والأدلة لكل فئة

اليوم 3: صياغة الاستراتيجية وبناء العرض

- قيادة التكلفة مقابل التمايز: اختيار استراتيجية تنافسية وعرض قيمة
- Balanced Scorecard: ترجمة الاستراتيجية إلى أهداف عبر أربعة منظورات
- Minto Pyramid Principle: بناء العرض بالإجابة أولاً ثم الحجج الداعمة
- التصميم البصري للتنفيذيين: رسوم ولوحات مؤشرات تحمل كل منها فكرة واحدة
- مزلق عرض البيانات: تجنب الإثقال المعرفي والتحيز المضلل في المعروضات

اليوم 4: التنفيذ وأصحاب المصلحة والتقارير التنفيذية

- الخطط الاستراتيجية مقابل الخطط التشغيلية: تحويل الأهداف إلى مسؤولين وموازنات ومراحل
- تواصل القيادة أثناء التنفيذ: الحفاظ على التأييد حين تواجه الخطط الواقع
- خرائط أصحاب المصلحة: مصفوفة القوة والاهتمام لقرارات الإشراك والمواءمة
- مؤشرات الأداء والأهداف الذكية: متابعة التنفيذ عبر بطاقات الأداء ولوحات المؤشرات
- التواصل في الأزمات والتقارير الحساسة: إحاطة التنفيذيين حين تقصر النتائج

UK Traininig
PARTNER



اليوم 5: ممارسة الإلقاء والعرض التنفيذي الاستراتيجي

- الإلقاء اللفظي مقابل غير اللفظي: الصوت والإيقاع والوقفة والإيماءة أمام كبار المسؤولين
- السرد الاستراتيجي: تطبيق البناء القصصي على بيانات بطاقة الأداء ومخاوف أصحاب المصلحة
- الثبات تحت الضغط: إدارة القلق أثناء الأسئلة التنفيذية الصعبة والمقاطعات
- تدريب يراجع الزملاء: تطبيق البناء الهرمي وقواعد التصميم البصري على مسودات العروض
- العرض التنفيذي الاستراتيجي النهائي: تقديم الخطة وبطاقة الأداء والتوصية لاتخاذ القرار

المهارات التي ستكتسبها

- تحليل البيئة الاستراتيجية
- تحديد الموقع التنافسي
- تصميم بطاقة الأداء المتوازن
- بناء الرسائل الهرمية
- التصور البصري للبيانات التنفيذية
- خرائط أصحاب المصلحة
- الحضور التنفيذي
- الإحاطة في الأزمات

لماذا تحضر هذه الدورة

- من عرض التحليل بالترتيب الذي أجري به إلى البدء بالتوصية التي يجب أن يقرر الفريق التنفيذي بشأنها
- من وثائق استراتيجية تبقى على الرف إلى خطط لها مسؤولون ومؤشرات أداء وأهداف في بطاقة الأداء
- من شرائح مكتظة بالأرقام الخام إلى رسوم ولوحات مؤشرات تحمل كل منها فكرة استراتيجية واحدة
- من إلقاء غير مختبر إلى عرض تنفيذي استراتيجي جرى التدريب عليه ومراجعته من الزملاء وتقديمه تحت أسئلة واقعية

الخاتمة

لا تغير الاستراتيجية المؤسسة إلا حين يفهمها من يعتمدونها بسرعة ويثقون بالأدلة التي تقوم عليها. توضح الدورة ثلاثة فروق: التفكير الاستراتيجي مقابل التشغيلي، وقيادة التكلفة مقابل التمايز، وترتيب التحليل مقابل البناء الذي يبدأ بالإجابة. وهي الخيار المناسب للقيادة ذوي الخبرة الذين يعدون الخطط ويقدمون الإحاطات لكبار الزملاء، ويريدون خمسة أيام مركزة لتحسين الاستراتيجية وطريقة عرضها على صناع القرار معا.

UK Training

PARTNER



الأسئلة الشائعة عن الدورة

ما هو التخطيط الاستراتيجي المتقدم والعروض التنفيذية؟

هو الممارسة التي تجمع بين تحليل بيئة المؤسسة واختيار موقع استراتيجي وترجمته إلى خطط قابلة للقياس، ثم عرض هذه الاستراتيجية على صناع القرار ببناء وشكل بصري وأسلوب إلقاء يقود إلى قرار.

ما الفرق بين الخطط الاستراتيجية والخطط التشغيلية في التخطيط الاستراتيجي المتقدم؟

تحدد الخطة الاستراتيجية التوجه بعيد المدى والموقع التنافسي والأهداف ذات الأولوية. أما الخطة التشغيلية فتحول هذه الأهداف إلى مسؤولين وموازنات ومراحل ومؤشرات أداء للفترة المقبلة لتمكين المتابعة والإبلاغ.

ما المناهج التي تتبعها دورة التخطيط الاستراتيجي المتقدم والعروض التنفيذية؟

يستخدم التحليل SWOT ونموذج Porter's Five Forces، وترجم الاستراتيجية عبر Balanced Scorecard والأهداف الذكية SMART، وتبنى العروض وفق Minto Pyramid Principle لتأتي التوصية أولاً.

هل يناسب تدريب التخطيط الاستراتيجي المتقدم والعروض التنفيذية رئيس الاستراتيجية؟

نعم. فرئيس الاستراتيجية يدير دورات التخطيط أصلاً، وجلسات البناء الذي يبدأ بالإجابة والتصور البصري للبيانات وتسلسل إشراك أصحاب المصلحة والإحاطة عند قصور النتائج تعالج المرحلة بين التحليل المكتمل والقرار المعتمد.

ماذا ينتج المشاركون في تدريب التخطيط الاستراتيجي المتقدم والعروض التنفيذية؟

يعد المشاركون ويقدمون عرضاً تنفيذياً استراتيجياً يضم تحليلاً للبيئة وموقعاً تنافسياً مختاراً وأهدافاً في بطاقة الأداء مع مؤشراتها وتوصية واحدة، بعد تحسينه في تدريب يراجع الزملاء قبل التقديم النهائي.

UK Training

PARTNER

