BLACKBIRD FOR TRAINING

دورة نموذج بورتر الماسي: اكتسب ميزة تنافسية عالميًا

30 November – 4 December 2026

طوكيو (اليابان)



دورة نموذج بورتر الماسي: اكتسب ميزة تنافسية عالميًا

المرجع: 195713_3255033 **التاريخ:** 30 November – 4 December 2026 **المكان:** طوكيو (اليابان) **الرسوم:** GBP 5900

المقدمة

في عالم الأعمال سريع التطور اليوم، يجب على المدراء التنفيذيين وقادة الفرق تطوير القدرة على فهم الأسواق العالمية وبناء مزايا تنافسية مستدامة. تم تصميم دورة "نموذج الماسة لبورتر: اكتسب ميزة تنافسية عالميًا" خصيصًا للمدراء التنفيذيين وقادة الفرق والمتخصصين في مختلف الإدارات في منطقة الشرق الأوسط وشمال إفريقيا. تزود هذه الدورة المشاركين بأدوات تحليلية عملية لتحديد المزايا التنافسية الوطنية والمؤسسية، والاستعداد للتوسع الدولي، وتحقيق أداء تنظيمي متميز. تقدم الدورة إطار عمل تطبيقي يمكن استخدامه فورًا لتحليل الصناعات، ودراسة الأسواق، وتحسين الاستراتيجيات التنافسية.

أهداف الدورة

- فهم المفاهيم الأساسية لنموذج الماسة لمايكل بورتر.
- تطبيق النموذج لتقييم مختلف الصناعات والقطاعات محليًا وعالميًا.
- تعلم كيفية استغلال عوامل التنافسية الوطنية كفرص للنمو.
- تحليل حالات دراسية حقيقية لفهم تطبيق النموذج في سياقات متعددة.
- تطوير استراتيجيات قابلة للتنفيذ لتعزيز التنافسية المؤسسية والوطنية.
- تقوية مهارات التفكير التحليلي والاستراتيجي في تقييم الأسواق.

محاور الدورة

اليوم الأول: مقدمة واستكشاف النموذج

- نظرة شاملة على مفاهيم التنافسية العالمية.
- الخلفية التاريخية وتطور نموذج الماسة لبورتر.
- شرح مفصل للمكونات الرئيسية الأربعة للنموذج.
- استعراض حالات دراسية عالمية توضح فعالية النموذج.
- تحليل التفاعل بين العوامل المحلية والدولية في تحسين الأداء.
- مناقشة الأدوار الاستراتيجية للحكومات والمؤسسات التعليمية.

اليوم الثاني: محددات الميزة التنافسية الأساسية



- دراسة ظروف العوامل وتأثيرها على التنافسية.
- تحليل ظروف الطلب المحلي ودورها في دفع الابتكار.
- مناقشة دور الصناعات المرتبطة والداعمة.
- تقييم استراتيجيات وهيكلة الشركات والمنافسة المحلية.
- استكشاف تأثير التجمعات الصناعية Clusters على النمو والابتكار.
- دراسة البيئات السياسية والتنظيمية وتأثيرها على التنافسية.

اليوم الثالث: التطبيقات العملية وتحليل الحالات

- تحليل حالات دراسية مختارة من منطقة الشرق الأوسط وشمال إفريقيا.
- مناقشة تأثير البنية التحتية على التنافسية.
- عقد ورش عمل تطبيقية باستخدام النموذج في صناعات محددة.
- تقييم ديناميكيات السوق المحلية والدولية.
- استكشاف استراتيجيات بناء القدرات التنافسية في الشركات الصغيرة والمتوسطة.
- تطوير خطط عمل أولية بناءً على نتائج التحليل.

اليوم الرابع: تطوير الاستراتيجيات التنافسية

- تصميم استراتيجيات متكاملة بناءً على مخرجات النموذج.
- تحديد مجالات الابتكار المحتملة داخل المؤسسات.
- مراجعة نماذج ناجحة من شركات عالمية وإقليمية.
- مناقشة التكامل مع أدوات تحليلية أخرى مثل SWOT وPESTEL.
- بناء خطط تنفيذ وتحديد أولويات التحسين.
- معالجة التحديات المتوقعة واقتراح الحلول.

اليوم الخامس: التقييم والختام

- عرض ومناقشة خطط العمل النهائية مع الحصول على تغذية راجعة من الخبراء.
- تلقي ملاحظات تفصيلية وتوجيهات لتحسين الخطط.
- تقييم التقدم الفردي والجماعي في فهم وتطبيق المفاهيم.
- مراجعة المفاهيم والأدوات الأساسية التي تم تعلمها خلال الدورة.
- تقديم إطار عمل لتطبيق ما تعلم داخل المؤسسات.
- إصدار شهادات إتمام الدورة وتوضيح خيارات الدعم بعد الدورة.



لماذا يجب عليك الحضور؟ الإيجابيات والسلبيات

اكتساب فهم عميق وشامل لنموذج الماسة لبورتر.

- تطبيق أدوات عملية مباشرة في بيئات العمل.
- تقوية مهارات التحليل الاستراتيجي واتخاذ القرار.
- بناء قدرات تنافسية حقيقية وقابلة للقياس.
- التواصل مع خبراء دوليين ومحترفين من قطاعات متنوعة.
- الحصول على شهادة مهنية معتمدة تعزز المصداقية.
- دعم الابتكار والنمو داخل المؤسسة.
- توسيع الشبكة المهنية إقليميًا وعالميًا.

الخاتمة

تُعد دورة "نموذج الماسة لبورتر: اكتسب ميزة تنافسية عالمياً" خيارًا استراتيجيًا للقادة الذين يسعون لفهم عميق لعوامل التنافسية وتحويلها إلى مزايا مستدامة. بفضل محاورها الغنية وتطبيقاتها العملية، يمكن للمؤسسات تطوير استراتيجيات مدروسة تضمن النمو والتوسع العالمي. تتجاوز هذه الدورة المعرفة النظرية، حيث تركز على تمكين المشاركين بمهارات قابلة للتنفيذ لدعم قرارات استراتيجية واعية. كما توفر فرصة فريدة للتفاعل مع خبراء الصناعة ومناقشة التحديات الواقعية، مما يعزز القيمة الحقيقية للبرنامج. في النهاية، يُعد الاستثمار في هذه الدورة استثمارًا في بناء قدرات فردية ومؤسسية طويلة الأمد في بيئة الأعمال التنافسية الحالية.

