BLACKBIRD FOR TRAINING

دورة برنامج الاستراتيجية التنفيذية

November – 3 December 2026 29

إسطنبول (تركيا)



دورة برنامج الاستراتيجية التنفيذية

المرجع: 363757_102 **التاريخ:** 29 November – 3 December 2026 **المكان:** إسطنبول (تركيا) **الرسوم:** GBP 4200

مقدمة:

خلال أسبوع تطور مهاراتك في الاستراتيجية والتواصل التنفيذي، لتؤثر في القرار وتسوق أفكارك الاستراتيجية أمام مجالس الإدارة واللجان التنفيذية وصناع القرار في الإدارة العليا. تخرج من الدورة باستراتيجية تواصل تنفيذي لمقترح حقيقي من عملك، تضم خطا سرديا منظما وخريطة تأثير في أصحاب المصلحة ومصفوفة للتعامل مع الاعتراضات وعرضا تقديميا لمجلس الإدارة ومسارا للحصول على الموافقة. يكفي أن تمتلك خبرة في قيادة إدارة أو فريق أو مبادرة وفي رفع التوصيات إلى المستويات العليا، ولا تحتاج إلى تأهيل سابق في الاستراتيجية. تتدرب في بلاك بيرد للتدريب عبر محاكاة تنفيذية، فتعرض مقترحاتك وتدافع عنها أمام لجان ومجالس افتراضية تسائلك كما يسائلك صناع القرار في الواقع.

أهداف الدورة:

- نظم فكرة استراتيجية من مجال عملك في خط سردي يبدأ بالخلاصة، مستعينا بمبدأ الهرم Pyramid Principle لترتيب الأفكار وبنموذج بيت الرسائل.
- صغ حجة مقنعة لإحدى مبادراتك بمبادئ Cialdini في الإقناع، وبأركان الإقناع الثلاثة: المصداقية والمنطق والعاطفة، وبقوس سردي تنفيذي.
- ارسم خريطة أصحاب المصلحة في مقترحك على شبكة النفوذ والاهتمام، وخطط لطريقة التأثير في كل منهم دون سلطة رسمية.
- ابن عرضا تقديميا على مستوى مجلس الإدارة يوضح الآثار المالية وغير المالية لتوصيتك بالبيانات والأدلة.
- اختبر إجاباتك عن الأسئلة الصعبة والانتقادات والاعتراضات بمصفوفة التعامل مع الاعتراضات وأساليب الانتقال في الحوار.
- قدم استراتيجية التواصل التنفيذي ومسار الموافقة لمقترح حقيقي أمام لجنة تنفيذية في محاكاة.

الفئة المستهدفة:

- أنت تقود إدارة أو قطاعا أو وحدة أعمال، وترفع المقترحات إلى مجلس الإدارة أو اللجنة التنفيذية.
- أنت تدير أعمال الاستراتيجية أو التخطيط أو التحول، وتحتاج إلى موافقة القيادات العليا على توصياتك وتمويلها.
- أنت تعد دراسات الجدوى والاستثمارات والشراكات في تطوير الأعمال، وعليك كسب تأييد صناع القرار.
- أنت عضو في فريق تنفيذي أو ترفع تقاريرك إليه، وتريد التأثير في نظرائك وأعضاء مجلس الإدارة بثقة أكبر.
- أنت تتعامل مع أصحاب مصلحة كبار في إدارات متعددة، وتحتاج إلى توافقهم دون سلطة رسمية عليهم.



محاور الدورة:

اليوم 1: التفكير الاستراتيجي والتواصل التنفيذي

- ربط التفكير الاستراتيجي بالتواصل التنفيذي وأدوار القيادة
- هيكلة الأفكار الاستراتيجية للنقاشات العليا بمبدأ الهرم Pyramid Principle
- إيصال الرؤية والأولويات والأهداف عبر نموذج بيت الرسائل
- تحويل المفاهيم المعقدة إلى رسائل واضحة بخريطة الجمهور والنتائج
- بناء: فكرة استراتيجية منظمة تعرض على الإدارة العليا

اليوم 2: التواصل المقنع وتسويق الأفكار الاستراتيجية

- تطبيق علم نفس الإقناع على القرارات التنفيذية بمبادئ Cialdini
- تسويق الأفكار بحجج مدعومة بالأدلة وأركان الإقناع الثلاثة
- صياغة عرض القيمة والمنافع عبر أقواس السرد القصصي التنفيذي
- تجاوز اعتراضات صناع القرار بمصفوفة التعامل مع الاعتراضات
- بناء: مقترح استراتيجي يدافع عنه أمام لجنة تنفيذية في محاكاة

اليوم 3: التأثير التنفيذي وإشراك أصحاب المصلحة

- تحديد مصالح أصحاب المصلحة الرئيسيين وأولوياتهم على شبكة النفوذ والاهتمام
- بناء المصداقية والتأثير دون سلطة رسمية بمعادلة الثقة Trust Equation
- تكييف أسلوبك مع تفضيلات اتخاذ القرار وإدارة المقاومة
- التحضير للمحادثات التنفيذية الصعبة بورقة تخطيط التفاوض
- بناء: استراتيجية تأثير ومواءمة أصحاب المصلحة لمبادرة مقترحة

اليوم 4: التواصل في مجالس الإدارة والعروض التنفيذية عالية التأثير

- هيكلة عروض مجلس الإدارة والإدارة العليا بخط سردي SCQA يبدأ بالخلاصة
- عرض الآثار المالية وغير المالية بالبيانات والأدلة
- إظهار الحضور التنفيذي عبر التواصل اللفظي وغير اللفظي
- التعامل مع الأسئلة الصعبة والانتقادات والضغط بأساليب الانتقال في الحوار
- بناء: عرض تقديمي لمجلس الإدارة مع إجابات عن الأسئلة الصعبة



اليوم 5: كسب تأييد الإدارة العليا وتحويل الأفكار إلى تنفيذ

- رسم مسار الموافقة بقائمة تدقيق مراحل القرار
- بناء التوافق ببطاقة تقييم القيمة والجدوى والأثر
- التفاوض على الاعتراضات الأخيرة ونيل تعهد صناع القرار في اجتماع موافقة بالمحاكاة
- إعداد استراتيجية التواصل التنفيذي وخطة مواءمة أصحاب المصلحة
- بناء: مقترح استراتيجي حقيقي من الفكرة حتى الموافقة التنفيذية

المهارات التي ستكتسبها:

- ترتيب الأفكار بمبدأ الهرم Pyramid Principle
- تصميم بيت الرسائل
- علم نفس الإقناع
- السرد القصصي التنفيذي
- تحليل أصحاب المصلحة بشبكة النفوذ والاهتمام
- بناء المصداقية بمعادلة الثقة
- سرد البيانات في مجلس الإدارة
- التعامل مع الاعتراضات وأساليب الانتقال

لماذا تحضر هذه الدورة:

- تدرب على عرض مقترحك أمام لجنة تنفيذية في محاكاة قبل أن تواجه اللجنة الحقيقية.
- حول تقريرا مزدحما إلى خط سردي يبدأ بالخلاصة، وأعد استخدامه في ورقتك القادمة لمجلس الإدارة.
- اخرج باستراتيجية تواصل تنفيذي لمقترح حقيقي، جاهزة لعرضها على راعي المبادرة.
- تمرن على الثبات تحت الأسئلة الحادة لتحافظ على حضورك حين يضغط عليك مجلس الإدارة.

الخاتمة:

في أسبوعك الأول بعد الدورة، افتح استراتيجية التواصل التنفيذي، واستبدل بيانات المحاكاة أحدث الحقائق والأرقام والأسماء المرتبطة بمقترحك. ثم اعرض الخط السردي وخريطة أصحاب المصلحة على راعي المبادرة أو مسؤولك التنفيذي، واتفقا على من تقابله أولا وأي اعتراضات تحسمها قبل الاجتماع الرسمي. وبعد عرض المقترح على صناع القرار، راجع الحجج التي أقنعتهم، والأسئلة التي فاجأتك، والمواضع التي توقف عندها التأييد، ثم حدث مصفوفة الاعتراضات ومسار الموافقة قبل مقترحك التالي.



الأسئلة الشائعة:

ماذا ستتمكن من فعله بعد دورة الاستراتيجية والتواصل التنفيذي؟

ستتمكن من تنظيم أفكارك الاستراتيجية في خطوط سردية واضحة، وإقناع صناع القرار بالأدلة والقصص، والتأثير في أصحاب المصلحة دون سلطة رسمية، والعرض بثقة أمام مجلس الإدارة، وقيادة مقترحك حتى ينال الموافقة التنفيذية.

ما الذي تحتاج إلى معرفته قبل بدء تدريب الاستراتيجية والتواصل التنفيذي؟

تحتاج إلى خبرة في قيادة فريق أو إدارة أو مبادرة، وفي رفع التوصيات إلى المستويات العليا. لا يلزمك تأهيل سابق في الاستراتيجية أو الخطابة، فأنت تعمل طوال الدورة على مقترح من واقع دورك.

ماذا تبني خلال دورة الاستراتيجية والتواصل التنفيذي؟

تبني استراتيجية تواصل تنفيذي لمقترح حقيقي، تضم خطا سرديا منظما وحجة مقنعة وخريطة تأثير في أصحاب المصلحة ومصفوفة للاعتراضات وعرضا لمجلس الإدارة ومسارا للموافقة، وتدافع عنها في اجتماع موافقة بالمحاكاة في اليوم الأخير.

بم تختلف دورة الاستراتيجية والتواصل التنفيذي عن دورة عامة في مهارات العرض التقديمي؟

تركز دورة العرض التقديمي العامة على الإلقاء أمام أي جمهور، أما هذه الدورة فتركز على تسويق الأفكار الاستراتيجية لمجالس الإدارة واللجان التنفيذية، والتأثير في أصحاب المصلحة، ومواجهة تساؤلات القيادات العليا، وكسب الموافقة التي تحول المقترح إلى تنفيذ.

