



دورة متقدمة في إعداد وصياغة خطط الأعمال الاحترافية



دورة متقدمة في إعداد وصياغة خطط الأعمال الاحترافية

المرجع: 103600054_248329 التاريخ: 20 Apr 2025 - 21 الموقع: دبي - Road Zayed Sheikh Marriott by Inn Residence
الرسوم: Euro 3700

نظرة عامة:

هي دورة تدريبية تفاعلية في التخطيط الاستراتيجي تتعمق في جوهر بناء خطة عمل قوية. تدهج الدورة بين إدارة التخطيط الاستراتيجي وتخطيط إدارة المتطلبات لإتقان كيفية تطوير خطة فعالة وواقعية. ستتمكن هذه الدورة التدريبية في التخطيط الاستراتيجي المشاركين من إتقان تخطيط الميزانية والتوقعات. مما يعزز مهاراتهم في التخطيط الاستراتيجي. كما تؤكد الدورة على أهمية تخطيط استراتيجية التسويق وكيفية تفاعلها مع التخطيط العام للأعمال والميزانية. سيتعلم الحضور الفرق بين التخطيط والجدولة، وأهمية كلاهما في سياق التخطيط والتنفيذ الاستراتيجيين. بنهاية الدورة، سيدرك المشاركون تطوير التخطيط الاستراتيجي، كيفية أداء التخطيط وتحديد الأهداف بفعالية، ودور التخطيط والتنظيم في خطة عمل شاملة.

الجمهور المستهدف:

- المخططون الاستراتيجيون
- استشاريو الأعمال
- المحترفون في الإدارة
- المخططون المهليون

الأقسام المستهدفة:

- الإدارة
- التسويق
- المالية
- العمليات

القطاعات المستهدفة:

- التكنولوجيا
- الخدمات المالية
- التصنيع
- التجزئة
- الهيئات الحكومية وموافي كدها

أهداف الدورة:

في نهاية هذه الدورة سيتمكن المشاركون من:

- تطوير فهم شامل لأهمية التخطيط الاستراتيجي وأهميته في نجاح الأعمال.
- اكتساب مهارات عملية في التخطيط الاستراتيجي، بما في ذلك التخطيط التجاري والميزانية وتخطيط استراتيجية التسويق وتخطيط إدارة المتطلبات.



- اتقان التمييز بين التخطيط والجدولة، وفهم فوائد التخطيط الفعال.
- استكشاف تطوير التخطيط الاستراتيجي وإتقان إنشاء وتنفيذ استراتيجيات عمل فعالة.

منهجية التدريب:

تجمع منهجيتنا بين دراسات حالة من الواقع، جلسات تفاعلية، وعمل جماعي للإشراك المشاركين. تشهول الدورة أيضاً على جلسات تغذية راجعة تركز على التخطيط والتنظيم، مما يمكن المشاركين من فهم التخطيط الاستراتيجي من منظور عملي.

أدوات الدورة:

- دراسات حالة: أمثلة واقعية عن التخطيط الاستراتيجي الفعال والتنفيذ.
- قوالب: قوالب جاهزة للاستخدام لتخطيط الأعمال والميزانية.
- مواد قراءة: مقالات مختارة حول التخطيط الاستراتيجي مامو ولماذا هو مهم.

محتوى الدورة:

اليوم 1: المقدمة، الهيكل، وخلفية الأعمال

- الموضوع 1: مقدمة الدورة: فهم التخطيط الاستراتيجي، ماهية، وضرورة مهارات التخطيط الاستراتيجي.
- الموضوع 2: هيكل الخطة: تعلم التخطيط ووضع أساسيات خطة العمل الفعالة، و اتقن مبادئ تطوير التخطيط الاستراتيجي.
- الموضوع 3: خلفية الأعمال: فهم عملك ومنتجاتك/خدماتك وسوقك لتخطيط الأعمال والميزانية.
- الموضوع 4: نظرة عامة على كيفية وصول عملك إلى مامو عليه، مع التأكيد على الفرق بين التخطيط والجدولة.
- المراجعة: مناقشة المفاهيم الرئيسية المستفادة.

اليوم 2: تحليل السوق والعمليات

- الموضوع 1: نظرة عامة على السوق: الهيكل، المنافسون، العملاء، والتوزيع، مع التركيز على تخطيط استراتيجية التسويق.
- الموضوع 2: الاتجاهات، الهيزة التنافسية، وتجزئة السوق: البقاء في الصدارة في سوق متغير بواسطة التخطيط الفعال وتحديد الأهداف.
- الموضوع 3: العمليات: فهم العمليات، السيطرة، الخبرة، والإمهاد، بما يشمل تخطيط إدارة المتطلبات.
- الموضوع 4: الأنظمة، الموقع، والبيئة: نظرة معمقة على العوامل التشغيلية، مع التركيز على التخطيط والتنظيم.
- المراجعة: تطبيق ما تم تعلمه في اليوم على دراسة حالة.

اليوم 3: الإدارة، العروض، والتوقع

- الموضوع 1: الإدارة: مناقشة المهارات النسائية المطلوبة لنجاح إدارة التخطيط الاستراتيجي، مع التركيز على السيطرة، هيكل التنظيم، وقيادة الفريق.
- الموضوع 2: العروض: تعلم كيفية إنشاء عروض تجارية جذابة باستخدام تطوير التخطيط الاستراتيجي.
- الموضوع 3: لماذا ستجد مامو تريد: استخدام التخطيط الفعال لصياغة نجاح الأعمال ومتطلبات الاستثمار.
- الموضوع 4: التوقع: بناء توقعات ومبيعات موثوقة باستخدام تقنيات التخطيط والميزانية والتوقعات.
- المراجعة: التفكير في موضوعات اليوم ومناقشة سيناريوهات التطبيق.



اليوم 4: المعلومات المالية، المخاطر، والقضايا القانونية

- الموضوع 1: المعلومات المالية: فهم حسابات الربح والخسارة، توقعات النقدية، والميزانية العمومية، بالربط مع تخطيط الأعمال والميزانية.
- الموضوع 2: المخاطر: تحديد وإدارة المخاطر باستخدام مهارات التخطيط الاستراتيجي.
- الموضوع 3: القضايا القانونية والسرية: مناقشة تخطيط إدارة المتطلبات وتأثيراته في الأعمال.
- الموضوع 4: بيع عمالك: نظرة عامة على الاعتبارات عند التخطيط لبيع الأعمال، مع التركيز على التخطيط الاستراتيجي والتنفيذ.
- المراجعة: التفكير في كيفية تجنب الأخطاء الشائعة ومناقشة الدروس المستفادة.

اليوم 5: تحسين أداء الأعمال والمنافسة على الأعمال

- الموضوع 1: تحسين أداء الأعمال: التمييز بين التخطيط والجدولة لتعزيز أداء الأعمال.
- الموضوع 2: التخطيط ليس الميزانية: استكشاف الفروق بين التخطيط والميزانية والتوقعات.
- الموضوع 3: إنشاء استراتيجية: استخدام التخطيط الاستراتيجي لإنشاء استراتيجيات أعمال فعالة.
- الموضوع 4: المنافسة على الأعمال: تعلم كيفية الفوز بصفقات الأعمال
- المراجعة: التفكير في الدورة بأكملها، مناقشة التطبيقات الواقعية للتخطيط الاستراتيجي، وتخطيط الخطوات التالية.

كيف تختلف هذه الدورة عن دورات الأخرى:

تقدم الدورة تجربة تدريبية شاملة في التخطيط الاستراتيجي. على عكس دورات التخطيط الاستراتيجي الأخرى، تؤكد على التدريب العملي بواسطة دراسات حالة واقعية، جلسات تفاعلية، وعمل جماعي. مع التركيز على إدارة التخطيط الاستراتيجي وتخطيط إدارة المتطلبات، توفر فهمًا كاملًا لتخطيط الأعمال والميزانية. يعد قسم تطوير التخطيط الاستراتيجي لدينا فريدًا من نوعه حيث يعد المشاركين لتكييف خططهم مع التغييرات في بيئة الأعمال. كذلك، يهيننا اهتمامنا التفصيلي بتخطيط استراتيجية التسويق عن غيرنا من الدورات.

WHO WE ARE

Agile Leaders is a renowned training center with a team of experienced experts in vocational training and development. With 20 years of industry experience, we are committed to helping executives and managers replace traditional practices with more effective and agile approaches.

OUR VISION

We aspire to be the top choice training provider for organizations seeking to embrace agile business practices. As we progress towards our vision, our focus becomes increasingly customer-centric and agile.

OUR MISSION

We are dedicated to developing value-adding, customer-centric agile training courses that deliver a clear return on investment. Guided by our core agile values, we ensure our training is actionable and impactful.

WHAT DO WE OFFER

At Agile Leaders, we offer agile, bite-sized training courses that provide a real-life return on investment. Our courses focus on enhancing knowledge, improving skills, and changing attitudes. We achieve this through engaging and interactive training techniques, including Q&As, live discussions, games, and puzzles.



AGILE LEADERS
Training Center

CONTACT US

 UAE, Dubai Investment Park First

 +971585964727
 +447700176600

 sales@agile4training.com



Gamified and Interactive Training

We understand that training delivery can be challenging, both online and offline. To ensure engagement and achieve learning objectives, we have developed our own activities and collaborated with industry-leading solutions to gamify our training sessions. This approach increases interaction levels and guarantees effective learning outcomes.



Our Training Categories

We cover a wide range of training categories to cater to different needs and interests

- Branding, Marketing, Customer Relations, & Sales Programs
- Finance and Accounting Programs
- Human Resources Management Programs
- Management & Leadership Programs
- Political & Public Relations Programs
- Project Management Programs
- Quality & Process Management
- Self-Development Programs

Join Agile Leaders today and embark on a transformative journey towards becoming a more agile and effective leader. Experience our customer-centric approach, actionable training, and guaranteed return on investment. Let us help you unleash your full potential in the dynamic business landscape.



Where to Find Us

You can join our training programs at our centers located in



We also offer online training sessions through the Zoom platform.

- Malaysia**
Kuala Lumpur
- Morocco**
Casablanca
- Spain**
Barcelona
- France**
Paris
- UK**
London
- Italy**
Rome
- Egypt**
Cairo
Sharm El-Sheikh
- Turkey**
Istanbul
- Georgia**
Tbilisi
- Azerbaijan**
Baku
- UAE**
Dubai



UAE, Dubai Investment Park First



+971585964727
+447700176600



sales@agile4training.com