

مقدمة:

يجمع هذا المؤتمر المهارات الرئيسية للقيادة الاستراتيجية، بما في ذلك التخطيط الاستراتيجي، التفاوض وإدارة الصراعات، وهي المهارات التي تعد أساسية للنجاح في بيئة الأعمال المعقدة والتحديات الحالية.

ستتناول جلساتنا فن وعلم الاستراتيجية، مع تبسيط المفاهيم المعقدة وتقديمها بشكل عملي يمكن تطبيقه. سيتعلم المشاركون كيف يصبحون قادة في مجال التخطيط الاستراتيجي، بارعين في مهارات التفاوض وإدارة الصراعات التي تعد ضرورة في توجيه المنظمات عبر المياه المضطربة للبيئة التنافسية المعاصرة.

تدريب القيادة الاستراتيجية أساسي للإدارة العليا ولكل من يسعى لتولي أدوار قيادية. إنه يشكل الأساس لما يميز الاستراتيجيين الناجحين: القدرة على التحكم في الأحداث المتطورة وابتكار الفرص المواتية.

يقدم هذا المؤتمر فرصة غمر شاملة في الكفاءات الأساسية للقيادة الاستراتيجية. يهدف إلى تزويد المشاركين بالمهارات الأساسية في التخطيط الاستراتيجي، القيادة، التفاوض، وإدارة الصراعات، وهي جميعها متطلبات أساسية للنجاح في المشهد المعقد للأعمال الحديثة. هذه المهارات هي الأساس الذي تُبنى عليه القيادة الاستراتيجية، وهي لا غنى عنها لأي قائد يرشد فريقه أو منظمته نحو النجاح.

المجموعات المستهدفة:

- المديرون على مختلف مستوياتهم الإدارية.
- المشرفون وقادة الفرق.
- الموظفون الطموحون الذين يسعون للحصول على معرفة شاملة لتعزيز مسيرتهم المهنية.

أهداف المؤتمر:

بنهاية هذا المؤتمر حول القيادة الاستراتيجية، التخطيط الاستراتيجي وإدارة الصراعات، سيتمكن المشاركون من تحقيق الأهداف التالية:

- تحدي مفاهيمهم المبدئية حول التخطيط الاستراتيجي، التفاوض، وإدارة الصراعات.
- فهم محتوى الاستراتيجية - من خلال فك رموز المفاهيم المعقدة وتحويلها إلى لغة يومية.
- تطبيق عملية التخطيط الاستراتيجي والاستفادة العملية منها.
- تحليل مفهوم التفاوض القائم على الربح المشترك الذي يتم فهمه بشكل خاطئ في كثير من الأحيان.

- تعلم الأدوات الأساسية والمهارات العملية لتخطيط وإدارة عملية التفاوض والصراعات، مما يساهم في تطوير القدرة على التفاوض من أجل حلول مبدعة.
 - فهم المراحل الأساسية في عملية التفاوض وتوفير مجموعة أدوات للتعامل مع كل مرحلة.
 - تطبيق هذه الأدوات في القضايا الإدارية، والتعلم في مراحل مختلفة مثل توليد الخيارات، تكلفة الفرص، الاختيارات وتنفيذ الاستراتيجية.
 - فهم عملية التغيير والتخطيط واستراتيجيات التنظيم والتغيير.
 - تحديد مصادر الصراع في بيئة العمل.
 - تعزيز الوعي بأسلوبهم الشخصي في التعامل مع الصراعات والتفاوض.
 - تعلم كيفية تحقيق نتائج حقيقية قائمة على الربح المشترك وتوسيع مهارات التفاوض الخاصة بهم.
 - استخدام دليل التخطيط المكون من ثلاث خطوات لتحليل واستعداد التفاوض.
 - تطوير مهارات جديدة وعملية تفكير لهم ولمنظمتهم.
 - زيادة مرونة السلوك والقدرة على التنقل بين مسارات وظيفية أفقية وعمودية.
 - تسريع سرعة التفكير وحل المشكلات في جميع الأزمات.
 - تقديم فهم عميق لأسلوب حل الصراعات الشخصية.
 - تطوير الثقة والقدرة على التأثير في الآخرين وتحقيق نتائج أفضل من خلال فهم كيفية التعامل مع المواقف الصعبة والتفاوض المعقدة.
- الكفاءات المستهدفة:
- بنهاية المؤتمر، سيكتسب المشاركون المهارات التالية:
- مهارات القيادة.
 - مهارات الإدارة.
 - التخطيط الاستراتيجي.
 - تحليل الأعمال.

- مهارات الاتصال.
- استراتيجيات التفاوض.
- مهارات الوساطة.

تطوير مهارات القيادة الاستراتيجية:

يقدم هذا المؤتمر الذي يتضمن تمارين عملية، دراسات حالة من العالم الحقيقي وورش عمل تفاعلية، فرصة فريدة للتطوير المهني. برنامجنا مصمم ليقدم تجربة على مستوى الشهادات الجامعية، مشابهة للدراسة في برنامج ماجستير في الإدارة الاستراتيجية والقيادة.

سيفادر المشاركون هذا المؤتمر برؤية أوضح حول القيادة الاستراتيجية والإدارة، مجهزين بالمعرفة حول كيفية تطوير مهارات القيادة الاستراتيجية، مستعدين لتطبيقها في قيادة فرقهم ومنظمتهم نحو أهدافهم الاستراتيجية. هذا البرنامج المكثف يعد ورشة عمل في القيادة الاستراتيجية، وهو أيضًا ندوة، حزمة كاملة للقادة الاستراتيجيين الحاليين والطامحين.

سيتعلم المشاركون في هذا المؤتمر كيف يحولون خطة تطوير القيادة الاستراتيجية إلى أفعال ويستفيدون من القوة الكاملة للقيادة والتخطيط الاستراتيجي.

محتوى المؤتمر:

الوحدة 1: التفكير الاستراتيجي وتحليل الأعمال:

- ما هي الاستراتيجية والتخطيط الاستراتيجي؟
- لماذا تعتبر الاستراتيجية والتخطيط الاستراتيجي مهمة؟
- ما هي الأطر المفاهيمية الرئيسية؟
- التحليل الخارجي: فهم وتحليل جاذبية الأعمال، بما في ذلك العوامل البيئية الكلية، محركات النمو، القوى التنافسية، وديناميكيات السوق.
- مقارنة الوضع الاستراتيجي الخاص بك وتحليل المنافسين.
- تحليل العملاء.
- "التفكير من منظور العميل."

الوحدة 2: التحليل الداخلي ودمج التحليلات في الخيارات الاستراتيجية:

- تكامل التحليل الخارجي والداخلي.
- التحليل الداخلي: المالي وغير المالي.
- مفهوم وعمل "بطاقة الأداء المتوازن".
- تشخيص المشاكل الاستراتيجية والفرص.
- دمج التحليلات في خيارات استراتيجية - تحليل SWOT ومصفوفة الاستراتيجية.
- الوحدة 3: الخطط الاستراتيجية وأهمية التحالفات والمشاريع المشتركة:
 - استعراض الأدوات المستخدمة حتى الآن.
 - محتوى الاستراتيجية: تجنب "شلل التحليل".
 - بناء خطة استراتيجية - إطار العمل المكون من خمس صفحات.
 - استراتيجية التحالفات والمشاريع المشتركة.
- الوحدة 4: الاستراتيجية العالمية، بناء الفرق وإدارة الاتصال الداخلي:
 - جوهر العولمة والاستراتيجية العالمية.
 - العولمة - البعد الاستراتيجي والتنظيمي والبشري.
 - كيفية بناء وإدارة فريق للتخطيط الاستراتيجي.
 - كيفية التواصل بالاستراتيجية عبر المنظمة.
- الوحدة 5: تنفيذ الاستراتيجية والحصول على القيمة منها:
 - التنفيذ الفعال: تحويل التحليل الاستراتيجي والتخطيط إلى أفعال.
 - ربط الاستراتيجية بالأهداف التشغيلية.
 - تنفيذ - تنفيذ الأمور العملية.
- الوحدة 6: التفاوض وإدارة الصراعات:
 - نظرية وممارسة التفاوض.

- مصادر الصراع في المنظمة.
- استراتيجيات إدارة الصراع.
- طرق التفاوض المختلفة.
- الوحدة 7: استراتيجيات التفاوض العملية:
- استراتيجيات التفاوض التوزيعية والتكتيكية.
- استراتيجيات التفاوض التعاونية لخلق قيمة.
- الوحدة 8: تخطيط التفاوض والتحضير له:
- نموذج من ثلاث خطوات للتحضير للتفاوض.
- فهم مصادر قوة التفاوض.
- الوحدة 9: مهارات الوساطة - أداة قوية للتفاوض:
- التواصل والاستماع النشط في التفاوض.
- تقنيات الوسيط ومهارات الوساطة العملية لحل النزاعات.
- الوحدة 10: التفاوض الدولي وعبر الثقافات:
- التفاوض الدولي عبر الثقافات.
- القيم الثقافية وأثرها على التفاوض.