



**دورة:
إدارة المراكز التجارية**

**2016 - 20 نوفمبر 2026
براغ (جمهورية التشيك)**

إدارة المراكز التجارية

رمز الدورة: MA10444 تاريخ الإنعقاد: 16 - 20 نوفمبر 2026 دولة الإنعقاد: براغ (جمهورية التشيك) - رسوم الإشتراك: Euro 6050

المقدمة

تعتبر المراكز التجارية من العناصر الحيوية في الاقتصاد الحديث، فهي تمثل نقاط التقاء بين الأعمال التجارية والعملاء، وتتطلب إدارة فعّالة لضمان تحقيق الربحية والاستمرارية. تهدف هذه الدورة إلى تزويد المشاركين بالمعرفة والمهارات العملية اللازمة لتولي وظائف المدير في المراكز التجارية، مع التركيز على الجوانب الإدارية، المالية، التشغيلية، والتسويقية. كما تتضمن الدورة تدريباً عملياً وتطبيقات ميدانية لتعزيز الخبرات الواقعية وتمكين المشاركين من اتخاذ قرارات مدروسة وتحسين أداء المنشآت التجارية.

أهداف البرنامج

بنهاية الدورة، سيكون المشاركون قادرين على:

- الإلمام بالمفاهيم والأسس الحديثة المتعلقة بوظائف المدير في المراكز التجارية.
- اكتساب المهارات الإدارية والسلوكية اللازمة لتصبح مديراً ناجحاً وقائداً فعالاً.
- تطبيق أساليب وأدوات إدارة المراكز التجارية الناجحة.
- تشخيص وتحليل المشكلات الإدارية واستخدام الأسلوب العلمي في اتخاذ القرارات.
- التحليل العلمي للمتغيرات البيئية وكيفية التفاعل معها بفعالية.
- التعرف على مفاهيم التخطيط الاستراتيجي وتطبيقاته العملية.
- فهم الأبعاد الاقتصادية والقانونية لوظائف مدير المركز التجاري.
- اكتساب المعرفة العملية المتعلقة بالوظائف الرئيسية للمنشأة مثل المشتريات، المخازن، التسويق، المبيعات، الإدارة المالية، والحاسب الآلي.

الكفاءات المكتسبة

بعد اجتياز الدورة، سيكون المشاركون قادرين على:

- إدارة المراكز التجارية بكفاءة عالية واتخاذ القرارات التشغيلية والاستراتيجية.
- تطبيق أدوات التحليل المالي والتسويقي لتحسين أداء المركز التجاري.
- استخدام الحاسب الآلي والأنظمة المعلوماتية لدعم العمليات اليومية.

- تحسين تجربة العملاء من خلال إدارة فعالة للخدمة والموارد البشرية.
- تطوير وتنفيذ خطط التسويق والمبيعات بما يتوافق مع أهداف المركز التجاري.
- التعامل مع المشكلات التشغيلية والإدارية بطريقة علمية ومنهجية.

الفئات المستهدفة

- مدراء المراكز التجارية والمحال التجارية الكبرى.
- المديرون التنفيذيون والمسؤولون عن العمليات التشغيلية والتسويقية.
- مسؤولو المشتريات والمخازن.
- المهتمون بتطوير مهاراتهم الإدارية والتشغيلية في قطاع التجزئة.
- كل من يرغب بتطوير خبراته وكفاءاته العملية في إدارة المراكز التجارية.

المحاور العامة للبرنامج

اليوم الأول:

- إدارة المراكز التجارية.
- مبادئ التسويق التجاري.
- المحاسبة التجارية الأساسية.

اليوم الثاني:

- مقدمة في الحاسب الآلي.
- العمليات التشغيلية في المراكز التجارية.
- إدارة المواد والمخازن.

اليوم الثالث:

- التحليل المالي في المراكز التجارية.
- التطبيقات العملية للحاسب الآلي في إدارة المراكز التجارية.
- إدارة الموارد البشرية في المراكز التجارية.

اليوم الرابع:

- تخطيط وتصميم المراكز التجارية.
- استراتيجيات التسويق في المراكز التجارية.
- السلوك الوظيفي وإدارة فرق العمل.

اليوم الخامس:

- فن خدمة العملاء وتحسين تجربة العملاء.
- تدريب عملي في أحد متاجر التجزئة التابعة لشركة العثيم.
- ورشة عمل تطبيقية لتحليل العمليات التشغيلية والإدارية.