



دورة:
تحقيق الريادة القيادية الابداعية

12 - 16 أكتوبر 2026
لندن (المملكة المتحدة)

تحقيق الريادة القيادية الابداعية

رمز الدورة: LS120 تاريخ الإنعقاد: 12 - 16 أكتوبر 2026 دولة الإنعقاد: لندن (المملكة المتحدة) - رسوم الإشتراك: Euro 5775

مقدمة

في عالم يزدحم بالمعارف والمعلومات وكذلك التحديات التي تواجه عالم المعلوماتية من حيث تنظيم المعلومات وتصنيفها وتوثيقها في الأوعية المختلفة وتسهيل آليات الوصول إليها في الوقت المناسب وفي عالم تخطو فيه التقنيات الحديثة خطوات مذهلة وسريعة من أجل مساعدة الأفراد والمؤسسات في إدارة المعلومات. فلم تعد المعلومات الآن مجرد نوع من الترف تتباهى بها المجتمعات أو المنظمات وإنما أصبحت ركيزة أساسية في تطور المجتمع وتحقيق الرفاهية المنشودة ، ولقد دخلت تكنولوجيا المعلومات والاتصالات جميع الميادين العلمية الاجتماعية والإنسانية ، فعصرنا الحالي والمستقبلي هو عصر المعلومات الالكترونية في خدمة المجتمع ، ويرتكز هذا المجتمع بصفة اساسية على تعظيم شأن الفكر والعقل الإنساني بالحاسبات الآلية وشبكات ووسائل الاتصال الحديثة والذكاء الاصطناعي ونظم الخبرة.

أهداف البرنامج :

سيكون المشاركون في نهاية البرنامج التدريبي قادرين على:

- تحسين مهارات القيادة الإبداعية.
- تحسين القدرة على التفكير الإبداعي.
- تعلم كيفية تحقيق الريادة الإبداعية في القيادة.
- تحسين القدرة على التعامل مع التغييرات والتحديات المختلفة في البيئة العملية.
- تعزيز التعاون والعمل الجماعي في الفريق
- معرفة دور التقنية وثورة المعلومات في دفع الإبداع والتميز الإداري.

الكفاءات:

- فهم مفهوم القيادة الإبداعية وتطبيقه في العمل.
- تحسين القدرة على التفكير الإبداعي واستخدامه في حل المشكلات.
- تحليل البيئة العملية وتحديد فرص التحسين والابتكار.
- إدارة التغييرات والتحديات في البيئة العملية.
- تعزيز التواصل والتعاون والعمل الجماعي في الفريق

الجمهور المستهدف :

- مديرو الإدارات.
- مساعدا المدراء.

- شاغلو المناصب الإدارية والتنفيذية والاستشارية.
- المسؤولون الإداريون في مختلف المواقع والدوائر.
- رؤساء الأقسام ومن في مستواهم في كل المؤسسات والمنظمات المختلفة.
- كل من يرغب بتطوير مهاراته وخبراته ويرى الحاجة إلى هذه الدورة.

المحاور العامة للبرنامج :

اليوم الأول :

- القدرات والإمكانات:

- التعليم والدوافع وتوليد الاهتمام وتحديد التوقعات.
- استعراض مفاهيم قانون السبب والتأثير باستخدام أساليب نجاح مثبتة.
- تعزيز احترام وتقدير الذات والاعتداد بالنفس وتوضيح مدى أهمية الكفاءة الشخصية.
- كيف يمكن للخوف والشك أن يتسببا في حدوث التراجع عدم وجود سقف محدد للأداء
- تغيير التصرفات وردود الفعال،
- إمكانية الوصول الى ما نطمح إذا توفرت الإرادة،
- التفكير الإيجابي مقابل المعرفة الإيجابية
- جلسات عملية وافكار متطورة يمكن استخدامها فوراً لتعزيز الكفاءة والأداء.

- القوة وتحقيق الغرض:

- التفكير في ما تود أن تصل اليه.
- أهمية تحديد الغرض، تعريف السعادة، توصيتان تتعلقان بتجسيد أحلامكم.
- لماذا يكون التعلق بقضية معينة مفتاحاً لتحقيق النجاح، تحديد القيم.
- إثنا عشر نوعاً من الأهداف الهامة.
- خمسة اعتبارات تتعلق بتحديد الأهداف.
- تطوير القوة والغرض والإتجاه، أهمية التقدم إلى الأمام، تمرين مكون من سبع خطوات.

اليوم الثاني :

- المسؤولية والمساءلة:

- مفتاح القيادة الشخصية، أخذ زمام المبادرة، سمة الشخصية المتفوقة، تغيير ما لا تريده.
- كيف يطبق قانون الجذب عليك النجاح.

- موقف الشعور بالقوة بدلاً من الضعف. نظرية التحدي والاستجابة فيما يتعلق بالتطور على الصعيد الشخصي،
- احترام الاختيار ، تسريع التطور المهني، السعي للإضطلاع بمسؤوليات إضافية،
- الإرتقاء في وظيفتك، تطوير موقف ذهني إيجابي بتحديد الأهداف، ثلاث أسئلة نهائية.

- التميز والجودة:

- التميز الشخصي يسبق جودة الأداء.
- كيف تجعل من نفسك شخصا ضرورياً للآخرين.
- أساس الأمان الوظيفي، لماذا يؤدي الأداء المتميز إلى الحصول على مكافآت متميزة، كيف تكون فائزاً.
- استخدام الوقت بشكل سيئ، تصنيفك في سلك درجات الجودة.
- تعريف الجودة، من هو عميلك؟
- أساس الترقى والتقدم، تجاوز التوقعات، الالتزام بالجودة.
- مستقبلك قد يكون غير محدود بسقف معين.

اليوم الثالث :

- التركيز:

- استباق النجاحات العظيمة يمثل مفتاحاً للكفاءة الشخصية.
- الوضوح: ما الذي تحاول عمله؟
- التركيز - القدرة على العمل بلا توقف نقطة البدء لتحقيق الحد الأقصى من الأداء.
- إزاحة العقبات الأربعة من طريق تحقيق أرقعة الانجازات
- ما هي مسؤولياتك؟ إعداد قائمة قبل البدء، تنظيم القائمة، أفضل السبل.
- تطبيق قاعدة 20 / 80 التعامل مع المهام الأكثر صعوبة، أهمية الانضباط الذاتي.

- الخدمة والرضا:

- من هو عميلك؟ من الذي يدفع رواتبنا؟ ما الذي يلزم لتحقيق رضا عميلك ؟
- رضا العملاء هو أساس نجاح النشاط.
- خدمة العملاء بصفته عاملاً هاماً للتميز.
- تعريف القوة.
- وضع معايير الجودة والخدمة.
- أهمية السرعة فيما يتعلق بالخدمة والرضا.

- صفات الأشخاص ذوي الأداء المتميز "لحظات الحقيقة" تحدث كل يوم.
- المستويات الأربعة فيما يتعلق بالخدمة التي تنال رضا العملاء، قطع الميل الإضافي.

اليوم الرابع :

- التعاون والاتصالات:

- الترقى والتقدم هل أساسه النجاح مع الآخرين.
- أشكال الذكاء التي تحصل على أعلى المداخل في النشاط التجاري
- كيف تجعل الناس يشعرون بأهميتك.
- تفادي النقد، كيف تصبح مقبولاً من الآخرين، أهمية التقدير.
- استخدام أسلوب الثناء والتقدير بشكل صحيح
- الاستماع بيني الثقة، كيف تستمع بشكل أكثر كفاءة
- الخصائص الخمس لوحدة العمل الأكثر إنتاجية
- أنواع القوة الثلاث التي يمكنك تطويرها
- الدخول إلى المسار المهني السريع.

- الإبتكار والابداع:

- التعريف الحقيقي للإبتكار
- إيجاد أساليب أفضل لتنفيذ العمل.
- نظرية "خط الإبصار" الخاصة بالإبتكار .
- نموذج كايزن "التحسين المستمر".
- التفكير التكيفي مقابل التفكير الميكانيكي
- قائمة العلل، إزالة عوائق النجاح.
- ثلاثة أساليب لتحفيز أسلوب خلق المشاكل.
- المصدر الأساسي للأبداع والتطوير تفادي أسوأ ثلاث افتراضات في النشاط المجالات السبع التي يمكن تطبيق الإبداع فيها
- لماذا أنت عبقرى من وجهة نظر إحصائية
- فكرة واحدة جيدة هي كل ما تحتاجه.

اليوم الخامس :

- التطور الشخصي والمهني:

- لكي تسير الأمور نحو الأفضل عليك أن تطور نفسك إلى الأفضل.
- التطوير من الداخل لإجراء تحسينات من الخارج.
- العيش في مجتمع مرتكز على المعرفة، أفضل الأشخاص هم أفضل المفكرين،
- لماذا يكون المستقبل لصالح الأكثر كفاءة تقادم المعرفة.
- كيف تطلب العلم مدى الحياة تعلم كي تتعلم.
- لماذا المعرفة العملية تعني الثوة، القادة هم القراء، كيف تصبح واحدا منهم.
- تنمية مفهوم "حافة الفوز" في مسيرتك المهنية، لكي تكسب أكثر عليك ان تتعلم أكثر.
- أهمية الإنصات إلى الاشرطة السمعية، مقايضة الوقت والمال بالمعرفة، الإستثمار في ذاتك، كيف تكون الأفضل.

- النزاهة والاخلاق:

- تعريف النزاهة والاخلاق.
- الصفة الإنسانية الأكثر أهمية.
- أساس النجاح في مجال العمل صفات "المحظوظين الخمسمائة".
- أساس كافة العلاقات، الحفاظ على نزاهتك بصفتها شيئاً يتصف بالقداسة، كيف تكون صادقاً مع نفسك.
- ممارسة مبدأ "الحقيقة الشاملة"، تطبيق القاعدة الذهبية، كيف تكون نموذجاً يحتذى به.
- القناعة والطمأنينة كدليل للسلوك، تعريف السلوك الأخلاقي، فحص الصحيفة، لا تساوم ابداً على نزاهتك.