دورة:

القائد الإستراتيجي

29 يونيو - 10 يوليو 2026

باريس (فرنسا)

القائد الإستراتيجي

رمز الدورة: LS12531 **تاريخ الإنعقاد:** 29 يونيو - 10 يوليو 2026 **دولة الإنعقاد:** باريس (فرنسا) - **رسوم الإشتراك:** 9450 Euro

المقدمة

كشفت التجارب المتميزة للمؤسسات الرائدة التي نجحت في وضع وتنفيذ خطط استراتيجية أبهرت كافة المتابعين لتطور ونجاح تلك المؤسسات، أن هذا النجاح والتميز لم يأت فقط من وضع وتنفيذ خطط استراتيجية دقيقة ومناسبة، بل أن هذا النجاح جاء بسبب الاهتمام المتوازي من قبل المؤسسة بكل من التخطيط الاستراتيجي الفعال، وإدارة الصراع والنزاع المحتمل من ظهور مبادرات تغيير استراتيجي قد تتعارض ولو ظاهريا مع اهداف واحتياجات بعض الأطراف.

وبالتالي تقدم هذه الدورة التدريبية المتميزة "القائد الإستراتيجي" التي تجمع بين محورين أساسيين، الأول هو الإدارة والقيادة الاستراتيجية التي تساعد المشاركين على وضع خطط استراتيجية متميزة ومتابعة تنفيذها وتقييمها، أما المحور الثاني فهو التفاوض وإدارة الصراع الذي يمكن المشاركين من التعامل الفعال مع كافة أنواع الصراعات المحتملة أثناء عملية التخطيط والتنفيذ الاستراتيجي.

وبالتالي ثمانية أسباب رئيسية تدعوك للمشاركة في هذه الدورة التدريبية:

- ستتعرف على أهم المفاهيم الأساسية للإدارة والقيادة الاستراتيجية والتفاوض وإدارة الصراع
- ستتقن تنفيذ الخطوات العملية والعلمية للتخطيط الاستراتيجي، حتى في ظل صراعات محتملة نتيجة التغيير الاستراتيجي المتوقع
- ستتمكن من صياغة الاستراتيجيات والأهداف والخطط المستقبلية، ورسم سيناريوهات التعامل مع الصراعات أثناء تنفيذ تلك الخطط المستقبلية
- ستتعرف على أهم النماذج الرائدة والتجارب العالمية الناجحة في مجال الإدارة والقيادة الاستراتيجية، والتفاوض وإدارة الصراع
- ستعزز مهاراتك القيادية في تبني مبادرات التخطيط والتطوير الاستراتيجي، والتعامل الفعال مع مشاكل الأفراد أثناء عملية التطوير
- ستتقن استخدام الأدوات والاستراتيجيات الحديثة للاستفادة من الجانب الإيجابي للصراع، والتعامل مع الجانب السلبي للصراع، أثناء التخطيط والتنفيذ الاستراتيجي
- ستعزز مهاراتك القيادية في التخطيط الاستراتيجي والتفاوض والاقناع والتواصل من أجل إدارة الصراع
- ستتقن استخدام استراتيجيات وأدوات وخطوات العملية التفاوضية

أهداف البرنامج:

في نهاية هذه الدورة التدريبية ستتمكن من:

- تطبيق خطوات ومراحل الإدارة الاستراتيجية على مستوى المؤسسة أو الإدارة أو حتى حياتك
- تحليل بيئة المؤسسة وصياغة استراتيجيات مناسبة لاستغلال الفرص المتاحة ومواجهة التحديات

- صياغة الأهداف الاستراتيجية وتحديد واستغلال عوامل النجاح المؤسسي CSF
- صياغة وإدارة ومتابعة مؤشرات الأداء الرئيسية KPI's، واستخدام منهجية بطاقات الأداء المتوازن
- تطبيق أدوات واستراتيجيات القيادة الفعالة للجانب الإنساني في التغيير المؤسسي
- التعامل الفعال والكفء مع المشكلات المحتملة قبل وأثناء تنفيذ الاستراتيجية
- تحديد مصادر وأنواع ومظاهر الصراع في البيئة المهنية
- اكتساب الوعي بأسلوبك الخاص والمناسب للتفاوض وللإدارة الفعالة للصراع
- تعلم استراتيجيات وأدوات تمكنك من تحقيق نتائج تعود بالنفع على جميع أطراف التفاوض
- تحليل المواقف التفاوضية والاستعداد الفعال للتفاوض والتخطيط له
- التعامل الفعال مع الحيل والاستراتيجيات غير التكاملية التي قد يسعى اليها بعض أطراف التفاوض

الكفاءات المستهدفه:

تتعلم المشاركون في هذه الدورة مجموعة من الكفاءات المهمة في القيادة الاستراتيجية، بما في ذلك:

- تحليل البيئة الخارجية والداخلية وتقييم القوة والضعف والفرص والتهديدات.
- تطوير الرؤية الاستراتيجية وتحديد الأهداف والخطط الاستراتيجية.
- اتخاذ القرارات الاستراتيجية بناء على تحليل البيانات والمعلومات المتاحة وتقييم المخاطر والتحديات.
- الاتصال الفعال وإدارة التغيير في الفريق.

الجمهور المستهدف:

سيكون هذا البرنامج مهم لكثيرين من الموظفين و على وجه الخصوص:

- جميع المديرين في الإدارات العليا
- القياديين
- المرشحين لشغل تلك المناصب الإدارية العليا
- كل من يجد في نفسه الرغبة في تطوير قدراته ومهاراته القيادية والاشرافية

المحاور العامه:

الوحدة الأولى: الإدارة و القيادة الإستراتيجية و التخطيط الإستراتيجي

اليوم الأول

المدخل التطبيقي العملي للإدارة والتخطيط الاستراتيجي

- ماهية الإدارة والتخطيط الاستراتيجي
- أهمية الإدارة والتخطيط الاستراتيجي
- المراحل التطبيقية العملية للإدارة الاستراتيجية
- الإدارة الاستراتيجية في المؤسسات العامة والحكومية وغير الهادفة للربح
- تحليل البيئة الداخلية والخارجية للمؤسسة الأدوات والأساليب
- تحديد وتحليل أصحاب المصالح Analysis and Mapping Stakeholder

اليوم الثاني

صياغة الإستراتيجية

- صياغة الرؤية والرسالة
- الاتفاق على القيم المشتركة
- الوصول للأهداف الاستراتيجية
- تحديد عوامل النجاح الرئيسية CSF
- صياغة واستخدام مؤشرات الأداء الرئيسية KPI's
- تصميم واستخدام بطاقات الأداء المتوازن BSC

اليوم الثالث

تنفيذ الاستراتيجية والتعامل الاستراتيجي مع التحديات

- أساليب التحول من التخطيط الاستراتيجي الى التخطيط التشغيلي
- المراحل والخطوات العملية للتغيير الاستراتيجي المؤسسي
- قيادة الجانب الإنساني في التغيير المؤسسي
- التعامل مع المشكلات قبل وأثناء تنفيذ الاستراتيجية
- البحث عن السبب الجذري للمشكلة
- فن استغلال التحديات وتحويل المشكلات الى فرص

اليوم الرابع

القيادة الذاتية الاستراتيجية

- ماهية القيادة الاستراتيجية وسمات القائد الاستراتيجي
- مصادر قوة وتأثير القائد الاستراتيجي

- قانون سقف الأثر Ceil Impact وأثر القيادة الفعالة في نجاح الاستراتيجية
- النموذج الحديث للقائد الاستراتيجي الفعال
- أدوات القائد في التعامل مع مشكلات أداء الفريق
- القيادة الموقفية من أجل التميز الاستراتيجي المؤسسي

اليوم الخامس

أدوات القائد الاستراتيجي

- أدوات وخطوات أسلوب المقارنة بالأفضل Benchmarking
- أدوات مشاركة وتوصيل وإبلاغ الاستراتيجية لأصحاب المصالح الرئيسية Stakeholders Main
- أسس الاختيار السليم للأفراد القائمين على تنفيذ الاستراتيجية
- التفويض والتمكين من أجل تنفيذ الاستراتيجية
- لماذا يخفق التفويض أحيانا
- الخطوات العملية لتفويض فعال من أجل التميز

الوحدة الثانية: التفاوض و إدارة الخلافات داخل المؤسسات

اليوم السادس

ماهية النزاع وطبيعته وأهميته ادارته

- الطبيعة الحديثة للمؤسسات المعاصرة وبيئاتها
- مصادر النزاع في البيئة المهنية
- أنواع النزاع في المؤسسات المعاصرة
- الأثار الإيجابية والسلبية للمستويات المختلفة للنزاع داخل المؤسسة
- ما هية إدارة النزاع في المؤسسات
- أهمية إدارة النزاع في النجاح المؤسسي

اليوم السابع

استراتيجيات التفاوض وإدارة النزاع

- الإستراتيجيات الحديثة لإدارة النزاع في المؤسسات
- القواعد الذهنية الأساسية لإدارة النزاع

- ما هية التفاوض وأهميته للقائد الاستراتيجي
- خطوات ومراحل العملية التفاوضية
- البدائل المختلفة لنتائج التفاوض
- التفكير بعقلية المكسب المشترك

اليوم الثامن

أساليب وأدوات التفاوض الفعال

- أدوات وخطوات الاستعداد للتفاوض
- تحليل مصادر القوة في التفاوض
- استراتيجيات التكامل والمكسب المشترك
- استراتيجيات المساومة وأساليب التعامل معها
- التعامل الفعال مع الحيل والاستراتيجيات غير التكاملية
- فن مبادلة الامتيازات

اليوم التاسع

المهارات الأساسية للمفاوض المحترف

- النموذج الحديث لجدارات المفاوض المحترف
- تقييم ذاتي لجدارات التفاوض
- مهارات الانصات في التفاوض
- مهارات وأدوات التأثير والاقناع
- فن قراءة واستخدام لغة الجسد في التفاوض
- الأنماط المختلفة لشخصيات المفاوضين والتعامل الفعال مع كل نمط

اليوم العاشر

التفاوض الدولي والتفاوض من خلال فريق تفاوضي

- اسباب استخدام الفريق التفاوضي وعناصر نجاحه
- مراحل تكوين الفريق التفاوضي
- استراتيجيات التفاوض من خلال الفريق التفاوضي

- القواعد الأساسية للتفاوض الدولي مع الجنسيات المختلفة
- إدارة الانطباع الأول
- تقييم العملية التفاوضية