

# القائد الإستراتيجي

## أهداف الدورة التدريبية

- 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 إليها بعض أطراف التفاوض

## المنهجية

- يعتمد البرنامج بشكل أساسي على الأسلوب التشاركي Participatory Training Approach، حيث يتم استخدام النقاشات المنظمة، وجلسات العصف الذهني، ودراسات الحالة، ولعب الأدوار، بالإضافة إلى عرض أفلام تدريبية حديثة، وكذلك الألعاب التدريبية الملائمة، التي تستخدم لكسر الجليد وتنشط المتدربين بما يخدم أهداف البرنامج.

## أثر التدريب على المؤسسة

- اعداد فريق قيادي قادر ومستعد للتطوير وتحمل المسؤوليات ومواجهة التحديات
- مواكبة التغييرات الاستراتيجية المحيطة بالمؤسسة والاستعداد لها والتكيف معها واستغلالها
- حلول ابداعية واستراتيجية مميزة للمشاكل الإدارية والقيادية ومشاكل المرؤوسين
- مبادرات استراتيجية ابداعية أكثر نحو التميز
- التقييم والتطوير المستمر لوضع المؤسسة وقدراتها وخططها وأهدافها

## أثر التدريب على المتدرب

- تحويل الرؤية والاهداف الى خطط تشغيلية.
- تعامل أكثر فاعلية وكفاءة ومرونة مع المتغيرات الداخلية والخارجية بالمؤسسة.
- قدرة اعلى على قيادة مبادرات التطوير والتغير الاستراتيجي والتشغيلي للأفضل.
- العمل بدافعية أعلى في ظل خطة وخطوات وأهداف استراتيجية واضحة.

## الفئات المستهدفة

- جميع المديرين بمختلف المستويات الإدارية التنفيذية والوسطى والعليا
- المرشحين لشغل تلك المناصب الإدارية
- كل من يجد في نفسه الرغبة في تطوير قدراته ومهاراته القيادية والاشرفية

## محاورة الدورة

### المدخل التطبيقي العملي للإدارة 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 Stakeholder Mapping and Analysis

### صياغة الإستراتيجية

- الاتفاق على القيم المشتركة
- الوصول للأهداف الاستراتيجية
- تصميم واستخدام بطاقات الأداء المتوازن BSC

### تنفيذ الاستراتيجية والتعامل الاستراتيجي مع التحديات

- 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

### القيادة الذاتية الاستراتيجية

- ماهية القيادة الاستراتيجية وسمات القائد الاستراتيجي
- مصادر قوة وتأثير القائد الاستراتيجي
- قانون سقف الأثر Impact Ceil 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

### أدوات القائد الاستراتيجي

- أدوات وخطوات أسلوب المقارنة بالأفضل Benchmarking
- 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

## ماهية النزاع وطبيعته وأهميته ادارته

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

## 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

## 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

## 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

## 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