€TRAINING

استراتيجية ادارة الشركات

استراتيجية ادارة الشركات

مقدمة عن البرنامج التدريبي:

سيوفر هذا البرنامج للمشارك المعرفة من أجل: فهم التحالفات الاستراتيجية. احتياجات نظام الإدارة من التحالفات الاستراتيجية ؛ أسباب فشل التحالفات. تحديد مدى ملاءمة التحالف المقترح ,تمت تغطيته أيضًا: نظام التأهيل المسبق للشراكات المحتملة ، واستخدام مفاهيم الشراكة لتطوير مشاريع التحسين الداخلي والبائعين والموردين والتعاون البحثي والاستشاري أو موردي الخدمات المهنية والاستعانة بمصادر خارجية للعمليات التجارية.

أهداف البرنامج التدريبي:

في نهاية البرنامج سيكون المشاركون قادرون على:

- إعداد خريطة إستراتيجية للحلفاء المحتملين والترتيبات المحتملة
- تحليل وترتيب "أفضل" الفرص
- تصميم عرض قيمة مقنع للترتيب المقترحة
- معرفة فوائد وتكاليف هياكل تحالف الصفقات المختلفة
- وضع خطة تنفيذ للترتيب ، بما في ذلك رصد وتقييم النجاح

الفئات المستهدفة:

كل شخص منخرط في الشراكة والتحالف: إعداد الاقتراح ، وتقييم التحالفات الحالية ، والتفاوض ، وإنجاح التحالفات. سيحصل جميع المشاركين على فهم جيد متعدد التخصصات للقضايا التي ينطوي عليها عملهم. سيساعد البرنامج المشاركين على أن يصبحوا منتجين بسرعة ويساعدهم في بناء إطار عمل معرفي سيساعدهم على تحديد وفهم وتصنيف وتذكر التكنولوجيا التي تمت مناقشتها في هذا البرنامج ، والتعلم أثناء العمل ، وخبرات الحياة.

محاور البرنامج التدريبي:

الوحدة الأولى:

- المشاكل العملية الكبرى
- بعض مصطلحات الصناعة
- المتطلبات القانونية والآثار
- عملية تكوين الشراكة

الوحدة الثانية:

- الأساس المنطقي / التركيز الاستراتيجي
- كيف تقيم نقاط قوتك وضعفك وانكشافاتك وتلك الخاصة بشريكك أو الشريك المقترح؟
- من الذي سيستفيد أكثر من التحالف؟

الوحدة الثالثة:

- ماذا يمكن ان تخسر؟
- كيف تتحقق مما إذا كان التحالف يناسب احتياجاتك الإستراتيجية؟

- كيف تتحقق مما إذا كان التحالف يفي بالمعايير الأساسية للنجاح؟

الوحدة الرابعة:

- الأهداف الاستراتيجية للشراكات
- القواعد الذهبية للشراكات الإستراتيجية أو التحالفات
- كيف سننفذ أنشطة ما بعد اتفاقية الشراكة؟
- ما هو المطلوب لإنجاح الشراكة؟

الوحدة الخامسة:

- المراجعات الدورية لنجاح الشراكة ومؤشرات الأداء الرئيسية
- نظام التأهيل المسبق للشراكات المحتملة
- استخدام مفاهيم الشراكة لتطوير البائعين والموردين ؛ التعاون البحثي؛ مستشار أو موردي الخدمات المهنية ؛ تعهيد العمليات التجارية.
- توصيات البرنامج