



التدريبية: تطبيقات تحليل السلسلة القيمة لبناء استراتيجيات تنافسية فاعلة الدورة

يوليو ٢٠٢٦ - ٢٤ - ٢٠

بوسطن

للشخص الواحد) € ٥٧٠٠

Ref: #PLA5819_152007





مقدمة الدورة التدريبية / لمحة عامة

بورترا (Michael) المشاركون من فهم وتطبيق مفهوم السلسلة القيمة تهدف هذه الدورة التدريبية المكثفة إلى تمكين الدورة بالمتدرب من المفاهيم النظرية كأداة أساسية لصياغة استراتيجيات تنافسية (Porter الذي طوره البروفيسور مايكل بينها، تفكيك أنشطة المنظمة لتحليل مصادر القيمة الحقيقية إلى التطبيق العملي المباشر، حيث ستتعلم كيفية فاعلة. تنتقل خلال خفض التكاليف أو التميز في وبالتالي تحديد مسارات واضحة لبناء ميزة تنافسية وتكاليفها، وتحديد الروابط الاستراتيجية هذه الدورة الفريدة التي تركز على الربط BIG BEN Training Center تقديم القيمة للعميل. يقدم مستدامة سواء من رؤية شاملة حول الاستراتيجي الشامل، معززة بدراسات حالة حية من بين تحليل السلسلة القيمة وبين عملية التخطيط الربحية، واتخاذ قرارات استراتيجية كيفية استخدام هذا التحليل الدقيق لتحسين كفاءة قطاعات متنوعة. سيكتسب المشاركون مايكل بوتر يظل حجر الزاوية في فهم هذه المفاهيم مدروسة تعزز موقع المنظمة في السوق. البروفيسور العمليات، تعزيز

الفئات المستهدفة / هذه الدورة التدريبية مناسبة



- المدراء التنفيذيون وقادة الفرق،
- مديرو التخطيط الاستراتيجي وتطوير الأعمال،
- مديرو العمليات وسلسلة التوريد،
- مديرو التسويق والمبيعات،
- مديرو المشاريع وضمان الجودة،
- المستشارون الاستراتيجيون ومحلو الأعمال،
- رواد الأعمال وأصحاب المشاريع الصغيرة والمتوسطة،
- الاستراتيجي، أعضاء مجالس الإدارة الراغبون في تعميق الفهم

القطاعات والصناعات المستهدفة:

- قطاع الخدمات المالية والمصرفية،
- قطاع التصنيع والصناعات التحويلية،
- قطاع التجزئة والتوزيع،
- قطاع الاتصالات وتكنولوجيا المعلومات،
- قطاع الخدمات اللوجستية والنقل،
- قطاع الرعاية الصحية والمستحضرات الطبية،
- قطاع الطاقة والمرافق العامة،
- قطاع السياحة والضيافة،
- الهيئات الحكومية والوزارات والمؤسسات العامة،
- شركات الاستشارات الإدارية والاستراتيجية،

الأقسام المؤسسية المستهدفة:



- الإدارة العليا والتخطيط الاستراتيجي؛
- إدارة العمليات وسلسلة التوريد؛
- إدارة التسويق والمبيعات؛
- إدارة التطوير التنظيمي وتطوير الأعمال؛
- إدارة التصنيع والإنتاج؛
- إدارة المشتريات والمخازن؛
- إدارة المشاريع؛
- إدارة الجودة والتحسين المستمر؛
- إدارة البحوث والتطوير؛

أهداف الدورة التدريبية؛

أتقن المهارات التالية؛ بنهاية هذه الدورة التدريبية، سيكون المتدرب قد

- لميشيل بورتر وتطبيقاته العملية؛ فهم المبادئ الأساسية لنموذج السلسلة القيمة
- وتحليل مساهمتها في خلق القيمة؛ تحديد الأنشطة الأساسية والمساندة داخل المنظمة
- التنافسية من حيث التكلفة أو التميز؛ تحليل تكاليف الأنشطة وتحديد مصادر الميزة
- على الأداء الاستراتيجي الشامل؛ تقييم الروابط بين أنشطة السلسلة القيمة وتأثيرها
- القوة والضعف التنافسية للمنظمة؛ تطبيق منهجية تحليل السلسلة القيمة لتشخيص نقاط
- قابلة للتطبيق لتحسين الموقع السوقي؛ استخدام نتائج التحليل لصياغة استراتيجيات تنافسية
- الاستراتيجي للمؤسسة؛ دمج مفاهيم السلسلة القيمة في عملية التخطيط
- ميزتهم التنافسية المحتملة؛ تقييم سلسلة القيمة لدى المنافسين لفهم مصادر

منهجية الدورة التدريبية؛



بشكل فعال. الإطار النظري المتين والتطبيق العملي الغني، وذلك تعتمد منهجية الدورة التدريبية على مزيج متوازن بين جماعية مفتوحة تشجع على تبادل سيتم تقديم المفاهيم الأساسية عبر عروض تقديمية لضمان نقل المعرفة وتطوير المهارات متنوعة العمود الفقري للجانب التطبيقي، حيث الخبرات. ستشكل دراسات الحالة الحية والمستقاة من تفاعلية ومناقشات العملية. سيشارك المتدربون في تمارين عملية وجلسات سيتم تحليلها بشكل جماعي وتفصيلي لاستخلاص الدروس قطاع التفاعلية أو حقيقية، وتحديد فرص التحسين واقتراح استراتيجيات عمل جماعية لتحليل سلاسل القيمة لمنظمات افتراضية سيتم تقديم تغذية راجعة بناءة من قبل والتطبيقات المستمرة تفاعلا نشطاً وفهماً أعمقاً بناءً على النتائج. ستضمن الجلسات وتصحيح المسار. يقدم BIG BEN Training Center هذه المدرب الخبير طوال فترة الدورة لتعزيز التعلم للمفاهيم. كما لعملية المنهجية المتكاملة لضمان تحقيق أقصى استفادة

التدريبية) خريطة المحتوى التدريبي (محاور الدورة

والاستراتيجية التنافسية الوحدة الأولى: الأساسيات النظرية للسلسلة القيمة



- مقدمة في مفهوم الاستراتيجية التنافسية وأهميتها
- الاستراتيجية؛ نظرة عامة على إسهامات مايكل بورتر في حقل الإدارة
- والمساندة؛ تعريف السلسلة القيمة ومكوناتها الأساسية
- تحليل مصادر خلق القيمة داخل المنظمة
- فهم العلاقة بين السلسلة القيمة والهيكل التنظيمي
- دور السلسلة القيمة في تحديد الميزة التنافسية
- مختلفة؛ استعراض أمثلة أولية لسلاسل القيمة في قطاعات

الروابط الواحدة الثانية: تحليل الأنشطة وتكاليفها وتقييم

- العمليات الخارجية، التسويق والمبيعات، الخدمات)؛ تحديد وتصنيف الأنشطة الأساسية (العمليات الداخلية،
- التحتية، المشتريات)؛ التكنولوجي، إدارة الموارد البشرية، البنية تحديد وتصنيف الأنشطة المساندة (التطوير
- منهجيات تحليل تكاليف الأنشطة بدقة
- الإجمالية؛ تحليل القيمة المضافة لكل نشاط ومساهمته في الربحية
- وخارجية)؛ فهم مفهوم الروابط بين الأنشطة وأنواعها (داخلية
- الاستراتيجية؛ تحليل تأثير إدارة الروابط على الكفاءة والفعالية
- والروابط؛ تعاريف عملية على رسم خرائط أولية للأنشطة

القيمة الواحدة الثالثة: الميزة التنافسية من خلال السلسلة



- تحليل مصادر الميزة التنافسية في السلسلة القيمة!
- السلسلة القيمة! استراتيجية قيادة التكلفة: كيف تحققها عبر تحسين
- القيمة المتميزة! استراتيجية التمايز: كيف تبنيها عبر أنشطة السلسلة
- بالسلسلة القيمة! تحليل نطاق التنافس (عرضي، رأسي، جغرافي) وعلاقته
- المستمدة من السلسلة القيمة! تقييم مدى قابلية استدامة الميزة التنافسية
- مستدامة عبر سلسلة القيمة! دراسة حالة: تحليل نجاح شركة في تحقيق ميزة تنافسية
- التمايز بناءً على تحليل سلسلة قيمة! تمارين جماعية لتحديد استراتيجيات التكلفة أو

التخطيط الاستراتيجي الوحدة الرابعة: دمج تحليل السلسلة القيمة في

- للتخطيط الاستراتيجي! كيفية استخدام نتائج تحليل السلسلة القيمة كمدخل
- بصياغة الأهداف الاستراتيجية! ربط تشخيص نقاط القوة والضعف في السلسلة القيمة
- والتهديدات! تحليل سلسلة قيمة المنافسين لتحديد الفرص
- الاستثمار وتخصيص الموارد! استخدام تحليل السلسلة القيمة في اتخاذ قرارات
- الوظيفية! دمج منظور سلسلة القيمة في صياغة خطط العمل
- القيمة إلى مبادرات استراتيجية! دراسة حالة: تطبيق عملي لتحويل نتائج تحليل السلسلة
- تحليل السلسلة القيمة لمؤسسة المشارك! ورشة عمل: تطوير مسودة لأهداف استراتيجية مبنية على

الوحدة الخامسة: تطبيقات متقدمة ودراسات حالة شاملة

- (منصات، اقتصاد مشاركة)! تحليل سلاسل القيمة في نماذج الأعمال الحديثة
- القيمة! أثر الرقمنة وتكنولوجيا المعلومات على تشكيل سلاسل
- أو متعددة الجنسيات! تحديات تحليل السلسلة القيمة في المؤسسات المعقدة
- المجموعات الاقتصادية! إدارة سلسلة القيمة على المستوى القطاعي أو في
- ناجحة! دراسة حالة متعمقة وشاملة لتحليل سلسلة قيمة مؤسسة
- السلسلة القيمة! دراسة حالة متعمقة لتحويل استراتيجي مدفوع بتحليل
- جلسة تلخيصية وتطبيق نهائي لتحليل شامل!



الأسئلة المتكررة:

التسجيل في الدورة؟ ما هي المؤهلات أو المتطلبات اللازمة للمشاركين قبل

لا توجد شروط مسبقة!

الإجمالي لساعات الدورة التدريبية؟ كم تستغرق مدة الجلسة اليومية، وما هو العدد

المدة إلى ٢٠-٢٥ بمعدل يومي يتراوح بين ٤ إلى ٥ ساعات، تشمل فترات تمتد هذه الدورة التدريبية على مدار خمسة أيام، ساعة تدريبية راحة وأنشطة تفاعلية، ليصل إجمالي

سؤال للتأمل:

هذه الروابط الأنشطة وليس فقط في الأنشطة نفسها، فكيف يمكن إذا كانت الميزة التنافسية تكمن في الروابط بين بشكل فعال لضمان استدامة الميزة في بيئة ديناميكية؟ للمنظمة قياس قيمة وإدارة تعقيدات

ما الذي يميز هذه الدورة عن غيرها من الدورات؟



للسلسلة القيومية - كما بتركيزها العملي الشديد على تحويل Training Center تميز هذه الدورة التدريبية في مركز BIG BEN وتنفيد الاستراتيجيات. لا تكتفي الدورة بشرح ماغها بورتر - إلى أدوات تطبيقية ملموسة لصياغة النظرية الأكاديمية الصارمة والأكثر استدامة التكاليف والروابط بين الأنشطة، وتحديدًا كيف تشكل المكونات، بل تغوص عميقًا في منهجيات تحليل دراسة حالات واقعية ومعقدة من قطاعات للميزة التنافسية. يتم تقديم المحتوى عبر منهجية هذه الروابط المصدر الحقيقي للنموذج في سياقات مختلفة. كما تركز الدورة بشكل متنوع، تمكن المشاركين من رؤية التطبيق الفعلي قائمة على حيث يتدرب المشاركون على كيفية (تحليل السلسلة القيومية) وعملية التخطيط فريد على جسر الفجوة بين التحليل الاستراتيجي هذه الرؤية الاستراتيجية ذات الأولوية وتخصيص الموارد بشكل استخدام نتائج التحليل لتحديد المبادرات الاستراتيجية الفعلي، أكثر من مجرد دورة نظرية التكاملية والشاملة، مدعومة بتجارب تفاعلية عملية، فعال. يقدم BIG BEN Training Center مما يجعلها