



**بفاعلية الدورة التدريبية: تطوير استراتيجيات النمو والتوسع
للمستشفيات والمراكز الصحية الخاصة**

يونيو - ٠٣ يوليو ٢٠٢٦ ٢٩

كاليفورنيا

(للشخص الواحد) € ٧٩٠٠

Ref: #HOS4538_323697



مقدمة الدورة التدريبية / لمحة عامة:



المستمرة في سوق والمراكز الصحية الخاصة بفاعلية أمراً حاسماً في ظل تُعد تطوير استراتيجيات النمو والتوسع للمستشفيات إلى تعزيز موقعها، زيادة حصتها السوقية، الرعاية الصحية. فالمؤسسات الصحية الخاصة تسعى المنافسة المتزايدة والتغيرات للمرضى والمجتمع. يقدم BIG BEN Training Center هذه وتوسيع نطاق خدماتها لتلبية الاحتياجات المتنامية باستمرار نمو مستدامة "من الألف الى الياء". بالمعرفة والمهارات اللازمة لتطوير وتنفيذ الدورة التدريبية المتخصصة لتزويد المشاركين التوسعية، التخطيط الاستراتيجي، إدارة الاندماجات تتناول الدورة مفاهيم مثل تحليل السوق، تحديد الفرص استراتيجيات نستلهم في هذه الدورة من وشراكات استراتيجية، إدارة التغيير، واستخدام والاستحوادات، تطوير خدمات جديدة، بناء تحالفات مثل الأستاذ Michael Porter ، الذي يعتبر أحد أهم رواد الفكر في إدارة الرعاية الصحية والاستراتيجية، البيانات لدعم القرارات. Competitive لعدد من الكتب والمقالات حول الميزة التنافسية، المنظرين في مجال الاستراتيجية والتنافسية، ومؤلف تحليل المنافسة، تقييم الجدوى سيتعلم "Analyzing Industries and Competitors ومنها "Strategy: Techniques for في تمكين مبتكرة، وبناء خطط تنفيذية لتحقيق الأهداف الاقتصادية لمشاريع التوسع، تطوير نماذج أعمال المشاركون كيفية وتعزيز جودة الرعاية. المستشفيات والمراكز الصحية من النمو والتوسع بطرق الاستراتيجية، كل ذلك بهدف نهائي يتمثل تضمن الاستدامة والربحية



الفئات المستهدفة / هذه الدورة التدريبية مناسبة لـ:

- أعضاء مجالس إدارة المستشفيات والمراكز الصحية.
- الرؤساء التنفيذيون والمدراء العامون.
- مدراء التخطيط الاستراتيجي وتطوير الأعمال.
- مدراء التسويق والعلاقات العامة في القطاع الصحي.
- المستثمرون في قطاع الرعاية الصحية.
- مدراء الماليون المعنيون بالنمو.
- مدراء الجودة وتحسين الأداء.
- أصحاب المستشفيات والمراكز الصحية الخاصة.
- الاستشاريون في مجال الرعاية الصحية.
- مدراء المشاريع الكبرى في القطاع الصحي.

القطاعات والصناعات المستهدفة:

- المستشفيات الخاصة.
- المراكز الطبية المتخصصة والعيادات الخاصة.
- شركات الاستثمار في الرعاية الصحية.
- شركات تطوير وإدارة المستشفيات.
- شركات التأمين الصحي.
- شركات التكنولوجيا الصحية.
- بالنمو المشترك). شركات الأدوية والمستلزمات الطبية (ذات الاهتمام
- شركات الاستشارات الإدارية والاستراتيجية.
- مراكز إعادة التأهيل والرعاية طويلة الأجل.
- قطاع الرعاية الصحية المنزلية الخاص.



الأقسام المؤسسة المستهدفة:

- الإدارة العليا.
- التخطيط الاستراتيجي.
- تطوير الأعمال.
- التسويق والمبيعات.
- الشؤون المالية.
- إدارة المشاريع.
- الجودة وإدارة الأداء.
- الموارد البشرية (في سياق التوسع).
- الشؤون القانونية والامتثال.
- إدارة العمليات.

أهداف الدورة التدريبية:

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



- تحليل بيئة السوق وتحديد فرص النمو.
- تطوير خطط استراتيجية شاملة للتوسع.
- تقييم الجدوى المالية لمشاريع النمو.
- إدارة عمليات الاندماج والاستحواذ بفاعلية.
- تطوير وتنفيذ استراتيجيات تسويقية لتعزيز النمو.
- بناء تحالفات وشراكات استراتيجية ناجحة.
- إدارة التغيير التنظيمي أثناء فترات التوسع.
- الاستراتيجية. استخدام البيانات والتحليلات لدعم القرارات
- تحديد وقياس مؤشرات الأداء الرئيسية (KPIs) للنمو.
- تعزيز الميزة التنافسية للمؤسسة في السوق.

منهجية الدورة التدريبية:



استراتيجيات النمو وتطبيقية لضمان اكتساب المشاركين فهماً عميقاً تعتمد هذه الدورة التدريبية على منهجية استراتيجية تبدأ الدورة بتقديم نظرة شاملة على والتوسع للمستشفيات والمراكز الصحية الخاصة ومهارات قابلة للتطبيق في تطوير الحالة الواقعية الضوء على التحديات والفرص الفريدة للنمو. يتم ديناميكيات سوق الرعاية الصحية الخاص، مع تسليط بفاعلية. للمشاركين تحليل الاستراتيجيات الفعالة لمؤسسات صحية خاصة حققت نمواً وتوسعاً ناجحاً، مما التركيز بشكل كبير على دراسات الفرص مكثفة وتطبيقات عملية، حيث يتم تدريب المشاركين على والدروس المستفادة. تتضمن الدورة ورش عمل تفاعلية يتيح الخبرات بين المشاركين، الاستثمارية، وبناء نماذج أعمال للتوسع. كما يتم تحليل SWOT ، صياغة الخطط الاستراتيجية، تقييم في القطاع الصحي. يقدم مدربو BIG BEN مما يثري النقاش ويوفر منظورات متنوعة لتحديات تشجيع العمل الجماعي وتبادل الصحيح. الأعمال وإدارة الرعاية الصحية تغذية راجعة مستمرة ذوو الخبرة الواسعة في استراتيجيات Training Center النمو على تحديد وتنفيذ تهدف المنهجية إلى تمكين المشاركين من أن يصبحوا ومباشرة، لضمان استيعاب المفاهيم وتطبيقها لمؤسساتهم في سوق الرعاية الصحية المتغير. استراتيجيات نمو طموحة تضمن الاستدامة والازدهار قادة استراتيجيين، قادرين



خريطة المحتوى التدريبي (محاور الدورة التدريبية):

الوحدة الأولى: تحليل بيئة السوق وتحديد فرص النمو.

- تحليل شامل لسوق الرعاية الصحية الخاص.
- تحديد الاتجاهات الرئيسية والتغيرات في الطلب.
- تحليل المنافسين والميزة التنافسية.
- تحديد شرائح العملاء المستهدفة واحتياجاتهم.
- والتهديدات. تحليل SWOT لتحديد نقاط القوة، والضعف، والفرص،
- دراسة الجدوى السوقية لمشاريع التوسع.
- القرارات. الاستفادة من البيانات والتحليلات في اتخاذ

التوسعية. الوحدة الثانية: صياغة الخطط والاستراتيجيات

- مبادئ التخطيط الاستراتيجي في الرعاية الصحية.
- تحديد الرؤية، الرسالة، والقيم الأساسية للنمو.
- تطوير الأهداف الاستراتيجية الذكية (SMART).
- استراتيجيات النمو العضوي وغير العضوي.
- نماذج التوسع (التوسع الجغرافي، التوسع في الخدمات).
- بناء خريطة طريق استراتيجية للنمو.
- مواءمة استراتيجيات النمو مع ثقافة المنظمة.



- تحليل التكاليف والعوائد لمشاريع التوسع.
- تقدير الميزانيات المطلوبة للنمو.
- مصادر التمويل المتاحة للمستشفيات الخاصة.
- تحليل التدفقات النقدية والربحية.
- إدارة المخاطر المالية المرتبطة بالنمو.
- تقييم العائد على الاستثمار (ROI).
- أمثلة على نماذج مالية لمشاريع التوسع.

التغيير. الوحدة الرابعة: تنفيذ استراتيجيات النمو وإدارة

- إدارة مشاريع التوسع الكبيرة.
- بناء فرق العمل اللازمة للنمو.
- تطوير الهيكل التنظيمي لدعم التوسع.
- استراتيجيات التواصل الفعال خلال التغيير.
- إدارة مقاومة التغيير وضمان مشاركة الموظفين.
- دور القيادة في دفع عجلة النمو.
- قياس ومراقبة الأداء خلال مراحل التوسع.

الوحدة الخامسة: الشراكات، الاندماجات، والابتكار.

- فوائد ومخاطر الاندماجات والاستحواذات.
- تحديد الشركاء الاستراتيجيين المحتملين.
- صياغة وإدارة اتفاقيات الشراكة.
- الابتكار في تقديم الخدمات الصحية.
- التكنولوجيا ودورها في تمكين النمو.
- بناء ثقافة الابتكار والتكيف.
- دروس مستفادة من تجارب نمو وتوسع عالمية.



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 ٢٥٢٠- 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:

الصحة الخاصة تطوير الخاص، مثل تزايد المنافسة وارتفاع التكاليف، كيف في ظل التحديات التي تواجه قطاع الرعاية الصحية على التوازن بين تحقيق الأرباح وتقديم رعاية استراتيجيات نمو مستدامة تضمن التوسع الناجح، مع يمكن للمستشفيات والمراكز صحية عالية الجودة تلبية توقعات المرضى والمجتمع؟ الحفاظ

ما الذي يميز هذه الدورة عن غيرها من الدورات؟



مما يجعلها مختلفة تطوير استراتيجيات النمو والتوسع للمستشفيات تتميز هذه الدورة بتركيزها المتخصص والعميق على للمشاركين نهجاً شمولياً يجمع بين الأطر عن الدورات العامة في الإدارة الاستراتيجية. نحن والمراكز الصحية الخاصة بفاعلية، دراسات حالة واقعية المخصصة لتحديات النمو في بيئة الرعاية الصحية النظرية المتقدمة وأفضل الممارسات التطبيقية نقدم تطبيق المفاهيم المكتسبة مباشرة على لمؤسسات صحية حققت نمواً ملحوظاً، مما يتيح الخاصة. يتميز المحتوى بتقديم إلى لتحليل السوق، صياغة الخطط الاستراتيجية، تقييم سياقاتهم. نركز على تزويد المتدربين بمهارات عملية للمشاركين القادة من قيادة مؤسساتهم نحو التوسع استراتيجيات لبناء الشراكات والابتكار. الدورة الجدى المالية، وإدارة التغيير، بالإضافة المستدام والازدهار في سوق الرعاية الصحية التنافسي. مصممة لتمكين