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



19 - 23 اكتوبر 2026
كاليفورنيا
7900 € (للشخص الواحد)
Ref: #HOS4538_339109

مقدمة الدورة التدريبية / لمحة عامة:

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

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.
- شركات الأدوية والمستلزمات الطبية (ذات الاهتمام بالنمو المشترك).
- شركات الاستشارات الإدارية والاستراتيجية.
- مراكز إعادة التأهيل والرعاية طويلة الأجل.
- قطاع الرعاية الصحية المنزلية الخاص.

الأقسام المؤسسية 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:

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

- 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.
- استخدام البيانات والتحليلات لدعم القرارات الاستراتيجية.
- تحديد وقياس مؤشرات الأداء الرئيسية (KPIs) للنمو.
- تعزيز الميزة التنافسية للمؤسسة في السوق.

منهجية الدورة التدريبية:

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

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.
- تحليل SWOT لتحديد نقاط القوة، والضعف، والفرص، والتهديدات.
- دراسة الجدوى السوقية لمشاريع التوسع.
- الاستفادة من البيانات والتحليلات في اتخاذ القرارات.

الوحدة الثانية: صياغة الخطط والاستراتيجيات التوسعية.

- 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.

الوحدة الثالثة: الجوانب المالية والاقتصادية للنمو.

- 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.

الوحدة الرابعة: تنفيذ استراتيجيات النمو وإدارة التغيير.

- 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، الاندماجيات، والابتكار.

- فوائد ومخاطر الاندماجيات 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:

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

لا توجد شروط مسبقة.

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

تمتد هذه الدورة التدريبية على مدار خمسة أيام، بمعدل يومي يتراوح بين 4 إلى 5 ساعات، تشمل فترات راحة وأنشطة تفاعلية، ليصل إجمالي المدة إلى 20-25 ساعة تدريبية.

سؤال للتأمل:

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

ما الذي يميز هذه الدورة عن غيرها من الدورات؟

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