JUPITER PRIME

Consulting • Training • Advisory

جوبيتر برايم للاستشارات والتدريب

كتيّب الدورة

دورة متقدمة في الماجستير المصغر في الحضور التنفيذي والقيادة المؤثرة

info@jupiterprime.uk

jupiterprime.uk

مسجّلة في المملكة المتحدة والمملكة العربية السعودية

دورة متقدمة في الماجستير المصغر في الحضور التنفيذي والقيادة المؤثرة

الماجستير المصغر في الحضور التنفيذي والقيادة المؤثرة دورة تدريبية مدتها أسبوعين للمديرين ذوي الخبرة الذين يحتاجون إلى كسب تأييد كبار التنفيذيين ومجالس الإدارة والنظراء، ويخرج كل مشارك منها بملف التأثير التنفيذي. فالقرارات العليا اليوم تحسم لصالح من يجمع الهدوء والدليل التجاري والقصة المقنعة في دقائق معدودة من وقت الاجتماع. تقدم جوبيتر برايم للتدريب دورة الماجستير المصغر في الحضور التنفيذي والقيادة المؤثرة.

لماذا يهم الماجستير المصغر في الحضور التنفيذي والقيادة المؤثرة الآن

ثلاث فئات تختبر المديرين اليوم بحدة أكبر من ذي قبل. اللجان التنفيذية تمنح المقترحات وقتا أقصر وتنتظر وضوح المنطق المالي من الشريحة الأولى. والنظراء في الهياكل المصفوفية يملكون موارد لا يستطيع المدير توجيهها بالأمر. والفرق تتبع القائد الذي يدل ثباته تحت الضغط على جدية الخطة. المدير الذي يفتقد الحضور يرى أفكاره السليمة تتعثر، أما من يجمع الهيبة إلى الفهم التجاري فيصوغ جداول الأعمال. وتستند الدورة إلى الذكاء العاطفي EI ومبادئ Cialdini للإقناع ومبدأ الهرم Pyramid Principle وأداة Thomas-Kilmann لأنماط إدارة الخلاف TKI وبطاقة الأداء المتوازن BSC.

المستفيدون من الماجستير المصغر في الحضور التنفيذي والقيادة المؤثرة

- مديرون يعرضون مقترحات الاستثمار والتحسين أمام اللجان التنفيذية
- قادة يحتاجون إلى تعاون النظراء دون سلطة رسمية عليهم
- رؤساء وحدات متخصصة تحتاج توصياتهم الفنية إلى صياغة تجارية لنيل الموافقة
- مديرون يمثلون وحداتهم في التفاوض مع الشركاء والعملاء والموردين
- قادة يستعدون لخطوة ظاهرة تحسم فيها سمعتهم لدى الإدارة العليا تقدمهم

تستفيد مجموعة من المديرين الواعدين ترشحهم مؤسسة واحدة أكثر من غيرها حين يحضر عدد منهم معا، إذ يتدربون على مواقف قاعة المجلس ويتبادلون الملاحظات الصريحة بعد العودة.

قدرات الماجستير المصغر في الحضور التنفيذي والقيادة المؤثرة

يتدرب المشاركون على حمل السلطة داخل القاعة ودعمها بأرقام يثق بها المستمعون من كبار المسؤولين.

- تقييم الحضور الشخصي عبر ملاحظات على الصوت والوقفة والثبات — أولويات التطوير الذاتي
- بناء خرائط تأثير أصحاب المصلحة توضح المصالح والقوة والتحالفات — الرعاة والنظراء
- تحويل القوائم المالية إلى حجة استثمارية موجزة — الشركاء الماليون وجهات الاعتماد
- عرض التوصيات بدءا بالخلاصة مع الدليل والسرد — اللجان التنفيذية
- تطبيق أساليب الإقناع والتفاوض بنزاهة عند المقاومة — الشركاء والأطراف المقابلة
- تصميم رسالة رعاية للتغيير تحافظ على حماس الفرق — الموظفون المتأثرون

مصطلحات الماجستير المصغر في الحضور التنفيذي والقيادة المؤثرة الأساسية

- الحضور التنفيذي — مزيج من الهيبة والتواصل والمظهر يدفع كبار المسؤولين إلى الثقة بحكم القائد.
- الهيبة — سلطة هادئة متزنة تظهر في الحسم وضبط الانفعال حين ترتفع المخاطر.
- مبدأ الهرم Pyramid Principle — بناء يبدأ بالتوصية ثم يرتب الحجج والأدلة الداعمة تحتها.
- مبادئ الإقناع — المعاملة بالمثل والاتساق والدليل الاجتماعي والسلطة والإعجاب والندرة والوحدة بوصفها روافع تأثير نزيه.
- البديل الأمثل للاتفاق BATNA — الخيار الاحتياطي الذي يحدد نقطة انسحاب المفاوض.
- عرض المصعد — ملخص منطوق لمقترح وفائدته التجارية يقدم في أقل من دقيقة.

الماجستير المصغر في الحضور التنفيذي والقيادة المؤثرة يوما بيوم

اليوم 1: الحضور والسمعة وجمهور الإدارة العليا

- نموذج الحضور التنفيذي — الهيبة والتواصل والمظهر بوصفها إشارات مصداقية
- تدقيق السمعة — كيف يصف كبار المسؤولين إسهامك حاليا
- ملف الذكاء العاطفي EI — الوعي الذاتي الذي يقوم عليه الثبات
- علم الانطباع الأول — أحكام الدفء والكفاءة في ثوان
- تسجيل مرئي مرجعي — نقطة البداية للصوت والوقفة والإيقاع

اليوم 2: الصوت والجسد والثبات تحت الضغط

- تمارين سلطة الصوت — طبقة الصوت والوقفة والإسقاط في قاعات الإدارة العليا
- معايرة لغة الجسد — إشارات الوقفة والإيماءة والتواصل البصري
- تنظيم الاستجابة للتوتر — التنفس وإعادة التأطير قبل اللحظات الحاسمة
- التعامل مع الأسئلة العدائية — الجسر والإقرار وإعادة التوجيه بهدوء
- تهيئة الحضور الافتراضي — الكاميرا والإضاءة والصوت لاجتماعات المجالس عن بعد

اليوم 3: الطلاقة المالية في خدمة التأثير

- قصة قائمة الدخل — محركات الهامش التي يسأل عنها التنفيذيون أولا
- إشارات الميزانية العمومية والتدفق النقدي — أسئلة السيولة لدى جهات الاعتماد
- نقاط حديث النسب المالية — العائد والهامش والكفاءة بلغة واضحة
- صافي القيمة الحالية وفترة الاسترداد — صياغة المقترحات بلغة صاحب القرار
- تحويل الأرقام إلى سرد — رسم بياني واحد يحمل الحجة

اليوم 4: التأطير الاستراتيجي للمقترحات

- قوى Porter الخمس — ربط المقترحات بضغوط المنافسة
- اختبار المواءمة الاستراتيجية — إظهار التوافق مع أولويات المؤسسة المعلنة
- مواءمة بطاقة الأداء المتوازن BSC — المنافع المالية ومنافع العملاء والقدرات
- دليل قيمة العميل — توظيف فهم الشرائح لتقوية الحجة
- تأطير الخيارات — عرض البدائل بحيث يختار صاحب القرار

اليوم 5: خرائط أصحاب المصلحة والفطنة السياسية

- مصفوفة القوة والاهتمام — ترتيب من يحسم دعمه الموافقة
- تسلسل بناء التحالفات — تهيئة الحلفاء قبل الاجتماع الرسمي
- تحليل الشبكات غير الرسمية — المؤثرون الخفيون وحراس البوابات
- تشخيص الفطنة السياسية — قراءة الأجندات دون الانجرار إلى المناورات
- حالات من التصنيع والاتصالات — مقترحات كسبت أو خسرت قبل الاجتماع

اليوم 6: سيكولوجية الإقناع

- مبادئ Cialdini للإقناع — روافع نزيهة أمام جمهور الإدارة العليا
- الوعي بالتحيزات المعرفية — الارتساء وتجنب الخسارة في قرارات الموافقة
- تحديد أنماط قرار الجمهور — القادة التحليليون والحدسيون والتوافقيون
- تجارب تأطير الرسالة — لغة المكاسب والخسائر والمخاطر
- مصفوفة توقع الاعتراضات — إعداد الردود على المقاومة المرجحة

اليوم 7: التواصل في قاعة المجلس

- مبدأ الهرم Pyramid Principle — بنية الخلاصة أولا في الأوراق التنفيذية
- صياغة الملخص التنفيذي — صفحة واحدة تحسم القرار
- إعداد عرض المصعد — المقترح وفائدته في أقل من دقيقة
- تصوير البيانات للمجالس — رسوم توضح ولا تزخرف
- جولة محاكاة المجلس — العرض تحت ضغط الوقت والتحدي

اليوم 8: التفاوض والخلاف على المستوى القيادي

- التفاوض المبدئي — المصالح والخيارات والمعايير الموضوعية
- إعداد البديل الأمثل BATNA — تحديد نقاط الانسحاب قبل المحادثات
- أداة Thomas-Kilmann لأنماط إدارة الخلاف TKI — اختيار نمط التعامل مع الخلاف
- محادثات النظراء الصعبة — حل نزاعات الصلاحيات بصورة بناءة
- حالات من البنوك والرعاية الصحية — مفاوضات قيادية على موارد مشتركة

اليوم 9: الإلهام في أوقات التغيير

- قوس السرد القيادي — السياق والتحدي والمستقبل المشترك
- رسائل رعاية التغيير — شرح السبب وما يتغير وما يبقى
- إلقاء اللقاءات المفتوحة — الإمساك بانتباه جمهور كبير بمصداقية
- محادثات المقاومة — أساليب إصغاء تخفف الدفاعية
- بيان العلامة الشخصية — إشارات متسقة عبر كل القنوات

اليوم 10: ممارسة ملف التأثير التنفيذي

- مراجعة تقدم الحضور — تطبيق تمارين الصوت والثبات على التسجيل المرئي
- تمرين عرض الاستثمار — تطبيق الطلاقة المالية والتأطير الاستراتيجي
- خطة حملة أصحاب المصلحة — تطبيق أساليب التحالف والإقناع
- لجنة مجلس من النظراء — الدفاع عن مقترح تحت التحدي
- ملف التأثير التنفيذي — أهداف الحضور والعرض وحملة أصحاب المصلحة

تطبيق الماجستير المصغر في الحضور التنفيذي والقيادة المؤثرة بعد الدورة

- تهيئة ثلاثة من أصحاب المصلحة الرئيسيين لمقترحك القادم باستخدام مصفوفة القوة والاهتمام قبل الاجتماع الرسمي.
- إعادة كتابة ورقة تنفيذية معلقة وفق مبدأ الهرم واختبارها في عرض مصعد مدته دقيقة.

أسئلة حول الماجستير المصغر في الحضور التنفيذي والقيادة المؤثرة

ما الماجستير المصغر في الحضور التنفيذي والقيادة المؤثرة ولماذا يهم الآن؟

هو دورة مكثفة تجمع الحضور الشخصي والإقناع والتفاوض مع التفكير المالي والاستراتيجي الذي ينتظره كبار المسؤولين. ويهم الآن لأن التنفيذيين يمنحون المقترحات وقتا قصيرا ويدعمون القادة الذين يجمعون الثبات إلى الدليل التجاري.

من أكثر المستفيدين من الماجستير المصغر في الحضور التنفيذي والقيادة المؤثرة؟

يستفيد أكثر المديرون ذوو الخبرة الذين يعرضون أمام اللجان التنفيذية أو يؤثرون في نظرائهم دون سلطة أو يفاوضون باسم وحداتهم، ومعهم رؤساء الوحدات المتخصصة المقبلون على دور قيادي أكثر ظهورا.

كيف يختلف الماجستير المصغر في الحضور التنفيذي والقيادة المؤثرة عن ماجستير مصغر في الإدارة العامة؟

يركز على كسب التأييد لا على تشغيل وحدة أعمال. فدورة الإدارة العامة تتناول إدارة النشاط، أما هذا الموضوع فيبني الحضور والإقناع والسرد المالي الذي يحرك قرارات الإدارة العليا.

ماذا تعود به من الماجستير المصغر في الحضور التنفيذي والقيادة المؤثرة؟

تعود بملاحظات مسجلة على حضورك، وعرض استثماري تدربت عليه واختبرته لجنة من النظراء، وحملة لأصحاب المصلحة تخص مقترحك القادم.

الماجستير المصغر في الحضور التنفيذي والقيادة المؤثرة: الطريق إلى الأمام

يوجه ملف التأثير التنفيذي أولا الطريقة التي يهيئ بها المشارك مقترحه القادم المنتظر لموافقة الإدارة العليا ويعرضه. ويستخدمه الرعاة والموجهون والتنفيذيون المباشرون لمتابعة نمو الحضور والإقناع. وبعد أول استخدام له في قاعة المجلس تجدر مراجعة من تغير موقفه من أصحاب المصلحة وأي الاعتراضات لم تجب عنها القصة المالية.