JUPITER PRIME

Consulting • Training • Advisory

جوبيتر برايم للاستشارات والتدريب

كتيّب الدورة

دورة الماجستير المصغر في نتائج الأعمال للمديرين الجدد

5 – 9 سبتمبر 2027

دبي

info@jupiterprime.uk

jupiterprime.uk

مسجّلة في المملكة المتحدة والمملكة العربية السعودية

دورة الماجستير المصغر في نتائج الأعمال للمديرين الجدد

المرجع: 1427_53180 **التاريخ:** 5 – 9 سبتمبر 2027 **المكان:** دبي **الرسوم:** GBP 4600

الماجستير المصغر في نتائج الأعمال للمديرين الجدد دورة تدريبية مدتها أسبوع للمديرين الجدد ومديري المستوى المتوسط الذين أصبحوا مسؤولين عن إيرادات الوحدة وتكاليفها وعملائها وأفرادها، ويخرج كل مشارك منها بخطة تحسين أعمال الوحدة. تأتي الترقيات اليوم قبل أي دراسة رسمية في الأعمال، فيحتاج المدير إلى قراءة قائمة الأرباح والخسائر والسوق والعمليات خلال أشهر قليلة. تقدم جوبيتر برايم للتدريب الماجستير المصغر في نتائج الأعمال لهؤلاء المديرين.

لماذا يهم الماجستير المصغر في نتائج الأعمال الآن

تواجه المديرين الجدد ثلاثة ضغوط: إدارات مالية تنتظر من مسؤول الوحدة الدفاع عن الميزانية والهوامش، وعملاء ينتقلون إلى مورد آخر بسرعة عند تراجع الخدمة، وهياكل أكثر تسطحا تنقل قرارات الأفراد إلى الخطوط الأمامية. الوحدة التي يربط مديرها بين الاستراتيجية والأرقام والعملاء والعمليات تتحسن بثبات، أما الوحدة التي يفتقد مديرها هذا الاتساع فتتنقل بين معالجة الأزمات وتفويت الأهداف. تعتمد الدورة على نماذج راسخة: تحليل SWOT لنقاط القوة والضعف والفرص والتهديدات، ونموذج Porter's Five Forces للقوى التنافسية الخمس، وبطاقة الأداء المتوازن Balanced Scorecard BSC، والمزيج التسويقي 4Ps، والحد من الهدر وفق Lean، ودورة التخطيط والتنفيذ والتحقق والتصرف PDCA Plan-Do-Check-Act.

المستفيدون من الماجستير المصغر في نتائج الأعمال

- مديرون رقوا حديثا ويتولون ميزانية الوحدة وأهدافها
- متخصصون فنيون ينتقلون إلى الإدارة العامة لفرع أو مصنع أو خط خدمة
- رؤساء أقسام يحولون استراتيجية المؤسسة إلى أولويات للوحدة
- مديرون في الوظائف المساندة يحتاجون إلى لغة الهامش وقيمة العميل
- نواب مديرين يستعدون لتسلم مركز ربح أو مركز تكلفة

تحقق مجموعة مديري القطاع الواحد أكبر فائدة عندما يحضرون معا ويتفقون على مقاييس مشتركة لوحداتهم.

قدرات الماجستير المصغر في نتائج الأعمال

يربط المشاركون العدسات الأربع للاستراتيجية والمالية والسوق والعمليات بالنتائج المطلوبة من وحدتهم.

- تقييم الموقع التنافسي للوحدة بتحليل SWOT والقوى الخمس — للمدير الأعلى الذي يحدد الأولويات
- حساب هامش المساهمة ونقطة التعادل ودورة التحويل النقدي — لنقاشات الميزانية مع الإدارة المالية
- تصميم عرض قيمة للعميل ومنطق للتسعير — لزملاء المبيعات والخدمة
- تطبيق Lean ودورة PDCA لإزالة الهدر في عملية واحدة — لمسؤولي العمليات والجودة
- بناء بطاقة أداء متوازن لمقاييس الوحدة — للمدير المباشر والفريق
- عرض حالة تحسين مرتبة الأولويات — للراعي الذي يعتمد الموارد

مصطلحات الماجستير المصغر في نتائج الأعمال الأساسية

- هامش المساهمة — الإيراد مطروحا منه التكاليف المتغيرة، ويبين ما تضيفه كل عملية بيع لتغطية التكاليف الثابتة والربح.
- نقطة التعادل — حجم المبيعات الذي يتساوى عنده إجمالي الإيرادات مع إجمالي التكاليف دون ربح أو خسارة.
- عرض القيمة — بيان واضح لسبب اختيار العميل المستهدف عرض الوحدة بدلا من البدائل.
- بطاقة الأداء المتوازن — مجموعة مقاييس تغطي الجوانب المالية والعملاء والعمليات الداخلية والتعلم والنمو.
- رأس المال العامل — الأصول المتداولة مطروحا منها المطلوبات المتداولة، أي النقد المحتجز في المخزون والذمم.
- الهدر وفق Lean — أي نشاط يستهلك الموارد دون أن يضيف قيمة يدفع العميل مقابلها.

الماجستير المصغر في نتائج الأعمال يوما بيوم

اليوم 1: الاستراتيجية بعين المدير

- تحليل SWOT — تحديد نقاط قوة الوحدة ومواطن انكشافها
- نموذج Porter's Five Forces — تقدير الضغط التنافسي على الهوامش
- تسلسل الاستراتيجية — تحويل أهداف المؤسسة إلى أولويات الوحدة
- نموذج Business Model Canvas — رسم طريقة توليد الوحدة للإيرادات
- التفكير بالسيناريوهات — إعداد الاستجابات لتحولات السوق

اليوم 2: المالية لمسؤولي الوحدات

- قراءة قائمة الأرباح والخسائر — رصد محركات الإيرادات والتكاليف
- هامش المساهمة ونقطة التعادل — خيارات السعر والحجم
- مراجعة انحرافات الميزانية — شرح الفجوات للشريك المالي
- رأس المال العامل ودورة التحويل النقدي — تحرير النقد من المخزون
- تقييم الاستثمار المبسط — فترة الاسترداد والعائد على المشاريع الصغيرة

اليوم 3: العملاء والأسواق

- تقسيم العملاء — اختيار فئات المشترين التي تخدم أولا
- لوحة عرض القيمة — مطابقة العروض مع مهام العميل
- المزيج التسويقي 4Ps — ضبط المنتج والسعر والمكان والترويج
- ملاحظات صافي نقاط الترويج — قراءة إشارات ولاء العملاء
- المقارنة المرجعية مع المنافسين — تحديد مواقع الخدمة والسعر

اليوم 4: العمليات وأداء الأفراد

- رسم خرائط العمليات — تحديد الاختناقات في سير عمل رئيسي
- جولة رصد الهدر وفق Lean — إزالة التأخير وإعادة العمل والمخزون الزائد
- دورة PDCA — اختبار التحسينات قبل توسيعها
- بطاقة الأداء المتوازن Balanced Scorecard BSC — اختيار مقاييس الوحدة وأهدافها
- محادثات الأداء — ربط أهداف الأفراد بنتائج الوحدة

اليوم 5: التدرب على خطة تحسين أعمال الوحدة

- ملخص الموقع الاستراتيجي — تطبيق نتائج SWOT والقوى الخمس
- الحالة المالية — استخدام أرقام الهامش والنقد لتقدير المكاسب
- مبادرات العملاء والعمليات — ترتيب الأولويات بمصفوفة الأثر والجهد
- عرض الراعي — تقديم الحالة أمام لجنة قيادية تجريبية
- خطة تحسين أعمال الوحدة النهائية — المقاييس والمسؤولون والمراحل

تطبيق الماجستير المصغر في نتائج الأعمال بعد الدورة

- عقد جلسة لمراجعة انحرافات الميزانية مع الشريك المالي باستخدام أرقام هامش المساهمة والتحويل النقدي للاتفاق على إجراءين تصحيحيين.
- قيادة جولة رصد الهدر وفق Lean في عملية رئيسية مع الفريق وتنفيذ أول اختبار PDCA على أكبر تأخير يرصد.

أسئلة حول الماجستير المصغر في نتائج الأعمال

ما الماجستير المصغر في نتائج الأعمال ولماذا يهم الآن؟

الماجستير المصغر في نتائج الأعمال جولة مكثفة في الاستراتيجية والمالية والتسويق والعمليات وقيادة الأفراد موجهة لإدارة وحدة. ويهم الآن لأن المديرين يرقون مبكرا ويجب أن يتولوا الهوامش والعملاء والعمليات بسرعة.

ما الأدوار الأكثر استفادة من الماجستير المصغر في نتائج الأعمال؟

يستفيد أكثر المديرون المرقون حديثا، والمتخصصون الفنيون المنتقلون إلى الإدارة العامة، والنواب الذين يستعدون لإدارة مركز ربح أو تكلفة.

كيف يختلف الماجستير المصغر في نتائج الأعمال عن ماجستير مصغر خاص بقطاع معين؟

يبقى عاما عبر القطاعات ويركز على نتائج الوحدة. يدرس الماجستير المصغر القطاعي اقتصاديات صناعة واحدة وأنظمتها، بينما تمنح هذه الدورة المديرين الجدد أدوات قابلة للنقل إلى أي فرع أو مصنع أو خط خدمة.

ماذا تعود به من الماجستير المصغر في نتائج الأعمال؟

تعود بخطة تحسين لوحدتك تجمع ملخص الموقع الاستراتيجي والحالة المالية ومبادرات العملاء والعمليات المرتبة وبطاقة مقاييس يمكنك عرضها على الراعي.

الماجستير المصغر في نتائج الأعمال: الطريق إلى الأمام

خطة تحسين أعمال الوحدة جاهزة لعرضها في مراجعة الميزانية أو المراجعة الفصلية القادمة. وأول قرار تخدمه هو اختيار المبادرتين اللتين تحصلان على الوقت والمال في الربع القادم. يستخدمها المدير والشريك المالي والراعي معا، وبعد ربع واحد تستحق أهداف بطاقة الأداء وافتراضات التكلفة نظرة جديدة.