



غرفة تجارة عمان
AMMAN CHAMBER OF COMMERCE

نموذج المحتوى التدريبي		
3/1 الصفحة:	رقم الإصدار: 2/2	نموذج جودة ومخاطر

العنوان باللغة العربية:	التخطيط الاستراتيجي.	العنوان باللغة الإنجليزية:	Strategic Planning
عدد الساعات التدريبية:	(4) ساعات تدريبية.		
الساعة:	PM 8:00 – 4:00.		
أيام البرنامج التدريبي:	الاثنين.		
تاريخ البرنامج التدريبي:	2024/11/18.		
قاعة / مختبر:	قاعات أكاديمية غرفة تجارة عمان.		
الرسوم المقررة:	لأعضاء الغرفة (15) دينار.	لغير الأعضاء (25) دينار.	
خصم المجموعات:			

الأهداف:	<p>✓ فهم أساسيات الاستراتيجية وتخطيط الأعمال : - سيتمكن المشاركون من فهم المفاهيم والمكونات والغرض الرئيسي للتخطيط الاستراتيجي وخطط العمل.</p> <p>✓ تطوير عقلية التفكير الاستراتيجي : - تمكين المتدربين من كيفية التفكير الاستراتيجي وتحليل ظروف السوق وتوقع الاتجاهات المستقبلية.</p> <p>✓ وضع خطة عمل شاملة : - سيتمكن المشاركون من إنشاء خطة عمل مفصلة وقابلة للتنفيذ، بما في ذلك الأهداف والأسواق المستهدفة والتحليل التنافسي والتوقعات المالية.</p> <p>✓ موازنة الاستراتيجية مع أهداف العمل : - فهم كيفية موازنة الاستراتيجية التنظيمية مع أهداف العمل والرسالة والرؤية.</p> <p>✓ قياس وتقييم النجاح الاستراتيجي : - تعلم كيفية تحديد مؤشرات الأداء الرئيسية (KPIs) والمقاييس لتقييم فعالية استراتيجية العمل.</p> <p>✓ التكيف مع بيئات العمل المتغيرة : - اكتساب رؤى حول تعديل الاستراتيجيات والخطط استجابة لديناميكيات السوق المتغيرة والمنافسة.</p>
----------	--



غرفة تجارة عمان
AMMAN CHAMBER OF COMMERCE

نموذج المحتوى التدريبي		
نموذج جودة ومخاطر	رقم الإصدار: 2/2	الصفحة: 3/2
والتحديات الداخلية.		
المحتويات:	<ul style="list-style-type: none">✓ مقدمة عن الاستراتيجية والتخطيط التجاري.✓ نظرة عامة على الإدارة الاستراتيجية.✓ المكونات الرئيسية لخطة العمل.✓ أهمية التخطيط الاستراتيجي في نجاح الأعمال.✓ التفكير والتحليل الاستراتيجي :- تحليل نقاط القوة والضعف والفرص والتهديدات (SWOT) .- التحليل التنافسي وتحديد المواقع.- تحليل السوق والصناعة. ✓ تطوير الخطة الاستراتيجية.✓ الرؤية والرسالة والأهداف.✓ صياغة الأهداف والمبادرات الاستراتيجية.✓ إنشاء خطط العمل والجدول الزمنية.✓ إنشاء خطة عمل.✓ الملخص التنفيذي.✓ تحليل السوق وتحديد الجمهور المستهدف.✓ عرض المنتج أو الخدمة.✓ استراتيجية التسويق والمبيعات.✓ التوقعات المالية ومتطلبات التمويل.✓ موازنة الاستراتيجية مع أهداف العمل :- ضمان التوافق مع مهمة الشركة وقيمها.- تحديد أهداف ذكية (محددة وقابلة للقياس وقابلة للتحقيق، وذات صلة، ومحددة بوقت.✓ قياس النجاح وتكييف الاستراتيجية :- دراسات الحالة وأمثلة التكيف الناجح للاستراتيجية.	
المشاركون:	<ul style="list-style-type: none">✓ رجال الأعمال والشركات الناشئة.✓ أصحاب الأعمال الصغيرة.	



غرفة تجارة عمان
AMMAN CHAMBER OF COMMERCE

نموذج المحتوى التدريبي		
نموذج جودة ومخاطر	رقم الإصدار: 2/2	الصفحة: 3/3
	✓ محترفو تطوير الأعمال. ✓ المدبرون والقادة المهتمون بالابتكار والاستدامة.	
لغة التدريب:	اللغة العربية واللغة الانجليزية.	
عدد المتدربين:		