CONCEPT

الماجستير المصغر في إدارة الأعمال Mini MBA:
أساسيات الأعمال والإدارة المتكاملة بين الوظائف وإعداد خطة العمل

الماجستير المصغر في إدارة الأعمال Mini MBA: أساسيات الأعمال والإدارة المتكاملة بين الوظائف وإعداد خطة العمل

مقدمة:

كثيرا ما يرقى المديرون بسبب تميزهم في وظيفة واحدة، ثم يطلب منهم اتخاذ قرارات تمس الاستراتيجية والعملاء والعمليات والأفراد والمال في وقت واحد. وفي غياب رؤية مترابطة تسعى كل وحدة الى تحسين نتائجها المحلية، وتغيب المفاضلات عن النظر، وتنفصل الخطط عن الأرقام. يقدم برنامج الماجستير المصغر في إدارة الأعمال Mini MBA من كور كونسبت، وهو برنامج تنفيذي قصير وليس درجة علمية، صورة مترابطة لكيفية عمل المنشأة من بدايتها الى نهايتها. ويدير المشاركون شركة عبر محاكاة أعمال متعددة الجولات، ويخرجون بخطة عمل من صفحة واحدة لوحدتهم أو مشروعهم.

أهداف الدورة:

- شرح كيف تترابط الاستراتيجية والتسويق والعمليات والأفراد والمالية لخلق القيمة والاحتفاظ بها داخل المنشأة
- تحليل الموقع السوقي بأدوات التحليل التنافسي وقيمة العميل لتحديد خيارات استراتيجية واضحة للوحدة
- مواءمة قرارات التسويق والعمليات والأفراد مع الاستراتيجية المختارة واختبارها مقابل الطاقة الاستيعابية والتكلفة
- قراءة قائمة الأرباح والخسائر والموقف النقدي على مستوى ملخص للحكم على الأثر المالي للقرارات العابرة للوظائف
- اتخاذ قرارات الأعمال في ظروف عدم اليقين والدفاع عنها باستخدام بدائل ومعايير منظمة وتحليل المفاضلات
- إعداد خطة عمل من صفحة واحدة تربط الأهداف والعملاء والعمليات والأفراد والأرقام والمخاطر لوحدة أو مشروع

الفئة المستهدفة:

- المديرون الذين تولوا حديثا مسؤولية وحدة أو وظيفة ويحتاجون الى العمل مع إدارات أخرى
- المديرون في المستوى المتوسط المسؤولون عن نتائج تتوقف على المبيعات والتسليم والتكلفة معا
- المديرون الفنيون والمتخصصون المنتقلون الى أدوار ذات مسؤولية أعمال أوسع
- مديرو وحدات الأعمال والمنتجات المسؤولون عن المستهدفات والموازنات ونتائج العملاء
- مديرو المشاريع والبرامج الذين يحتاجون الى ربط المبادرات بالنتائج التجارية

محاور الدورة:

اليوم 1: كيف تعمل المنشأة من بدايتها الى نهايتها

- خريطة نظام الأعمال: العملاء وعرض القيمة والموارد ومحرك الربح
- منطق خلق القيمة والاحتفاظ بها عبر الوظائف
- خريطة أصحاب المصلحة: الملاك والعملاء والموظفون والموردون والمجتمع
- رسم الترابطات بين الوظائف في وحدة المدير
- إحاطة محاكاة الأعمال: ملف الشركة والسوق وقواعد الجولات

اليوم 2: الاستراتيجية والأسواق وقيمة العميل

- تحليل الصناعة والمنافسة لدعم الخيارات الاستراتيجية على مستوى الوحدة
- تقسيم العملاء واختيار السوق المستهدفة
- تصميم عرض القيمة وصياغة بيان التموضع
- قرارات المزيج التسويقي: المنتج والسعر والتوزيع والترويج
- جولة المحاكاة 1: قرارات دخول السوق والتموضع

اليوم 3: العمليات والأفراد والتنظيم

- سلسلة القيمة والنظرة القائمة على العمليات في التشغيل
- المفاضلة بين الطاقة الاستيعابية والجودة ومستوى الخدمة
- أساسيات التصميم التنظيمي: الهيكل والأدوار وصلاحيات القرار
- تخطيط القوى العاملة وفجوات القدرات المرتبطة بالاستراتيجية
- جولة المحاكاة 2: توزيع موارد العمليات والأفراد

اليوم 4: المال والمؤشرات والقرارات في ظروف عدم اليقين

- قائمة الأرباح والخسائر بنظرة سريعة: الإيرادات والهامش والمصاريف العامة
- الربح مقابل النقد: أثر القرارات التجارية في رأس المال العامل
- اقتصاديات الوحدة وهامش المساهمة لكل عميل أو منتج
- لوحة أداء متوازنة تربط مؤشرات العملاء والعمليات والأفراد والمال
- مصفوفة القرار واختبار السيناريوهات للمفاضلات بين الوظائف

اليوم 5: المحاكاة المتكاملة وخطة العمل من صفحة واحدة

- جولة المحاكاة 3: صدمة السوق والاستجابة المتكاملة
- مراجعة نتائج المحاكاة: ربط القرارات بالنتائج المالية
- نموذج خطة العمل من صفحة واحدة: الأهداف والعملاء والعمليات والأفراد والأرقام
- سجل المخاطر والافتراضات في خطة العمل
- عرض خطة العمل من صفحة واحدة ومناقشتها أمام لجنة من الزملاء

المهارات التي ستكتسبها:

- الفطنة التجارية
- التكامل بين الوظائف
- التموضع التنافسي
- تحليل قيمة العميل
- تقدير المفاضلات التشغيلية
- قراءة قائمة الأرباح والخسائر
- اتخاذ القرار المنظم
- تخطيط الأعمال

لماذا تحضر هذه الدورة:

- العودة بخطة عمل من صفحة واحدة لوحدتك أو مشروعك بعد عرضها ومناقشتها مع الزملاء
- رؤية الآثار المترتبة على قرار في وظيفة واحدة في العملاء والطاقة والأفراد والربح قبل اتخاذه في بيئة العمل
- المشاركة في نقاشات الأعمال الأوسع بلغة مشتركة حول الاستراتيجية والأسواق والعمليات والنتائج المالية
- تبادل الخبرات مع مديرين من قطاعات ودول أخرى يواجهون الضغوط نفسها بين الوظائف

الخاتمة:

يضيف المدير قيمة حين يرى المنشأة كلها لا جزءه منها فقط. ينتقل هذا البرنامج القصير من نظام الأعمال ومنطق القيمة، الى خيارات الاستراتيجية والعملاء، ثم الى العمليات والأفراد والتنظيم، وصولا الى الربح والنقد والمؤشرات التي تبين مدى نجاح القرارات. وتربط محاكاة أعمال متعددة الجولات الوظائف بعضها ببعض، ثم يحول اليوم الأخير الدروس المستفادة الى خطة عمل من صفحة واحدة يستخدمها المشاركون لتوجيه وحداتهم وشرح اتجاهها.