CONCEPT

السرد القصصي في الأعمال للمديرين: بناء القصة وقصص التغيير والعملاء

9 – 13 أغسطس 2027

باريس - فندق أعمال على الضفة اليمنى



السرد القصصي في الأعمال للمديرين: بناء القصة وقصص التغيير والعملاء

المرجع: 52_8779 **التاريخ:** 9 – 13 أغسطس 2027 **المكان:** باريس - فندق أعمال على الضفة اليمنى **الرسوم:** SAR 23500

مقدمة:

يشرح كثير من المديرين التغيير والاستراتيجية وقيمة ما يقدمونه للعملاء بنقاط وأرقام ينساها الحاضرون قبل انتهاء الاجتماع، فتتأخر القرارات ويضعف الدعم. ويمنح السرد القصصي في الأعمال المهنيين طريقة منضبطة لتحويل الخبرة ونتائج العملاء والخطط إلى قصص قصيرة يتذكرها الناس ويتصرفون بناء عليها. تدرب هذه الدورة من كور كونسبت المشاركين على اكتشاف قصص العمل وبنائها واختبارها وروايتها في مواقف التغيير والرؤية والعملاء والاجتماعات، مدعومة بالأدلة. ويخرج كل مشارك بحقيبة قصص أعمال تضم خمس قصص جرى التدرب عليها، إلى جانب بنك قصص شخصي.

أهداف الدورة:

- شرح أثر القصة في جذب الانتباه وتثبيت المعلومة ودفع المستمع إلى الفعل مقارنة بقائمة من الحقائق
- بناء رسائل العمل وفق بنية Situation-Complication-Resolution الموقف والتعقيد والحل وبنية Hero's Journey رحلة البطل المكيفة للأعمال وبنية Before-After-Bridge قبل وبعد والجسر
- جمع القصص من خبرة المشارك وفريقه وعملائه وتصنيفها في بنك قصص سهل البحث
- صياغة قصص للتغيير والاستراتيجية والرؤية تربط الوضع المستقبلي بالعمل اليومي للمستمع
- كتابة قصص العملاء ودراسات الحالة التي تجمع بين مسار سردي واضح والأدلة والأرقام والاقتباسات دون أن يضيع خيط القصة
- رواية قصة عمل مدتها دقيقتان في اجتماع أو عرض تقديمي بتحكم في الصوت والإيقاع والوقفات، وتحسينها بناء على الملاحظات

الفئة المستهدفة:

- المديرون الذين يقودون فرقهم خلال التغيير أو الأولويات الجديدة أو إعادة الهيكلة
- قادة الفرق الذين يقدمون الإحاطات لموظفيهم ويحتاجون إلى رسائل تتذكر ويعمل بها
- مهنيو المبيعات وإدارة الحسابات الذين يشرحون للمشترين قيمة الحل ونتائجه
- مهنيو المشاريع والبرامج الذين يسعون إلى كسب دعم الرعاة وأصحاب المصلحة
- مهنيو الموارد البشرية والاتصال الداخلي الذين يصوغون رسائل الثقافة والقيم والتهيئة الوظيفية
- المختصون في الإدارات المختلفة الذين يعرضون توصياتهم على زملاء في إدارات أخرى

محاور الدورة:

اليوم 1: لماذا تقنع القصص في بيئة العمل

- أبحاث الانتقال السردي والذاكرة في تذكر القصص
- تمرين مقارنة القصة بالتقرير
- مكونات قصة العمل: الشخصية والتوتر ونقطة التحول والفكرة
- خريطة فرص القصص في الاجتماعات والمبيعات ولحظات التغيير
- تسجيل خط أساس لرواية المشارك وتقييمه وفق معيار تقييم القصة

اليوم 2: بنى قصص الأعمال ومساراتها

- مسار Situation-Complication-Resolution لرسائل العمل
- بنية Hero's Journey المكيفة بجعل العميل أو الفريق بطل القصة
- بنية Before-After-Bridge للمقترحات وأفكار التحسين
- مسار Challenge-Action-Result التحدي والإجراء والنتيجة لقصص الإنجاز والدروس المستفادة
- مصفوفة اختيار بنية القصة حسب الهدف والجمهور

اليوم 3: اكتشاف القصص وجمعها وصياغتها

- أسئلة التنقيب عن القصص: البدايات والإخفاقات ونقاط التحول ولحظات العملاء
- نموذج بنك القصص بوسوم للموضوع والقيمة والجمهور
- جمع قصص الفريق والعملاء عبر مقابلات منظمة
- التفاصيل الحسية والحوار والأسماء المحددة لإحياء المشهد
- التحرير إلى دقيقتين باختبار الفكرة الواحدة

اليوم 4: قصص التغيير والرؤية والعملاء والأدلة

- قصص التغيير التي تسمي ما يخسره المستمع وما يكسبه
- قصص الاستراتيجية والرؤية التي تربط الوضع المستقبلي بالعمل اليومي
- نموذج قصة نجاح العميل ودراسة الحالة: المشكلة والخيار والنتيجة
- موضع الأدلة: تثبيت الأرقام والاقتباسات والبراهين داخل مسار القصة
- فحص أخلاقيات القصة: الدقة والموافقة وتجنب التلاعب

اليوم 5: لعب الأدوار والأداء وحقيبة قصص الأعمال

- تمارين الصوت والإيقاع والوقفات للقصص المروية
- موضع القصة في افتتاح الاجتماعات والعروض التقديمية والمحادثات الفردية
- لعب أدوار إعلان تغيير وعرض على عميل مع ملاحظات الزملاء
- تجميع حقيبة قصص الأعمال واستكمال بنك القصص
- تسجيل القصة النهائية وتقييمها مقارنة بخط الأساس في اليوم 1

المهارات التي ستكتسبها:

- بناء قصص الأعمال
- التنقيب عن القصص وتنظيمها
- تصميم سرديات التغيير
- كتابة قصص العملاء ودراسات الحالة
- السرد المدعوم بالأدلة
- الأداء الشفهي للقصة
- اختيار القصة المناسبة للجمهور
- تقييم القصص وتحسينها

لماذا تحضر هذه الدورة:

- العودة بحقيبة قصص أعمال تضم خمس قصص جرى التدرب عليها وتحسينها بملاحظات الزملاء
- افتتاح الإحاطة القادمة للفريق أو اجتماع المبيعات أو إعلان التغيير بقصة بدلا من شريحة مليئة بالنقاط
- امتلاك بنك قصص عملي يرجع إليه المشارك وفريقه في العروض والتهيئة الوظيفية ومحادثات العملاء
- التدرب مع مديرين ومهنيين من قطاعات ودول مختلفة يواجهون تحديات الإقناع ذاتها

الخاتمة:

تنقل الحقائق المعلومة، أما القصص فتساعد الناس على التذكر واتخاذ القرار. تنتقل الدورة من أسباب قدرة القصص على الإقناع، إلى بنى قصص الأعمال ومساراتها، ثم إلى اكتشاف القصص من واقع العمل وصياغتها، وصولا إلى قصص التغيير والرؤية والعملاء التي تحمل الأدلة دون أن تفقد خيطها. ويحول اليوم الأخير بتمارين لعب الأدوار هذه الممارسة إلى حقيبة قصص أعمال وبنك قصص يستخدمهما المشاركون في الاجتماعات والعروض ومحادثات التغيير التي تنتظرهم في العمل.