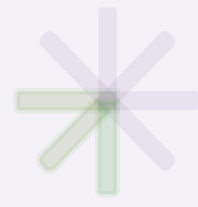


الاستراتيجية التنافسية والتموضع في السوق

2026 نوفمبر 19 – 15

مسقط





الاستراتيجية التنافسية والتموضع في السوق

المرجع: 1107_1211 التاريخ: 15 - 19 نوفمبر 2026 المكان: مسقط الرسوم: GBP 4300

الاستراتيجية التنافسية والتموضع في السوق دورة متقدمة مدتها خمسة أيام في الاستراتيجية التجارية يقدمها Centre UK Mars Training في لندن وباريس ودبي ومدريد وشيكاغو — وقد طُهِمت للمديرين التنفيذيين والمدراء العامين وكبار القادة التجاريين المسؤولين عن الموقع الذي تحتله مؤسساتهم في أسواقها.

الموقع التنافسي هو أساس الربحية. فموقعك في قطاعك، وما تمثله في ذهن العميل، وما تفعله ولا يستطيع المنافس التالي تقليده بسهولة — هذه هي الأسئلة التي تحدد ما إذا كانت الهوامش ستتراكم أم تتآكل. وهي أيضًا الأسئلة التي تناقشها معظم الفرق القيادية بصراحة أقل مما ينبغي. طُهِم هذا البرنامج لكبار القادة الراغبين في إعادة الانضباط التحليلي الحقيقي إلى سؤال أين ننافس، وكيف نفوز، وكما يساوي موقعنا فعليًا.

على مدى خمسة أيام مركزة، ستتناول أطر الاستراتيجية التنافسية الكبرى — استراتيجيات Porter العامة والمنظور القائم على الموارد Blue Ocean ونظرية التموضع ومنهج المهام المطلوب إنجازها — وتطبقها على دراسات حالة واقعية من أسواق بريطانية وأوروبية وخليجية وآسيوية، وتبني استراتيجية تنافسية لمجال من مجالات أعمالك. ويقدم البرنامج ممارسون كبار يتمتعون بخبرة تنفيذية وخبرة في الاستراتيجية التجارية.

ماذا ستتعلم

- تشخيص بنية قطاعك وموقع شركتك داخله.
- تطبيق استراتيجيات Porter العامة والمنظور القائم على الموارد وتفكير Blue Ocean بانضباط.
- رسم خريطة المنافسين بطريقة تقود إلى قرارات لا إلى شرائح عرض فحسب.
- تحديد مصدر ذي مصداقية للميزة التنافسية واختبار مدى استدامته.
- تصميم تموضع سوقي واضح وقابل للدفاع عنه ومتسق مع نموذج التشغيل.
- بناء عرض قيمة متماسك للشرائح المستهدفة من العملاء.
- وضع التسعير بما ينسجم مع التموضع المختار لا استنادًا إلى قاعدة الكلفة وحدها.
- رصد إشارات تحول المنتج إلى سلعة مبكرًا والاستجابة لها بوعي.
- قيادة التغيير المؤسسي المطلوب عند الحاجة إلى تحويل الموقع التنافسي.

كيف ستستفيد

ستغادر ومعك استراتيجية تنافسية عملية لمجال من مجالات أعمالك، وطريقة منظمة في التفكير بالموقع والميزة، وشهادة إتمام من Mars.



وستكسب مؤسستك قائداً قادراً على إدارة حوارات منضبطة حول الاستراتيجية التنافسية على المستوى التنفيذي، ومساءلة الافتراضات المتزاخية حول الميزة، وإنتاج استراتيجيات متماسكة تجارياً لا مجرد طموحات.

لمن هذا البرنامج

طّم هذا البرنامج لكبار القادة المسؤولين عن الموقع التجاري، ومنهم:

- المدراء التجاريون التنفيذيون ومدراء الاستراتيجية التنفيذيون
- مديرو وحدات الأعمال والمنتجات وشؤون العملاء
- المدراء العامون والمدراء القطريون
- رؤساء التسويق والتسعير ورؤى العملاء
- رؤساء المبيعات وإدارة الحسابات الرئيسية على المستوى القيادي
- ملاك الشركات العائلية الذين يرسمون الاتجاه التجاري
- كبار التنفيذيين في القطاع العام المسؤولين عن تموضع الخدمات

الحد الأدنى للمستوى الوظيفي هو مدير أول فما فوق. تُقدّم الدورة حضورياً على مدى خمسة أيام متتالية برسوم قدرها 4,950 جنيهًا إسترلينياً.