

دورة محاكاة الأعمال للمديرين التنفيذيين: قرارات استراتيجية تحت ضغط المنافسة

4 – 8 يناير 2027

باريس





دورة محاكاة الأعمال للمديرين التنفيذيين: قرارات استراتيجية تحت ضغط المنافسة

المرجع: 459_26077 التاريخ: 4 - 8 يناير 2027 المكان: باريس الرسوم: GBP 5500

ملخص البرنامج

محاكاة الأعمال للمديرين التنفيذيين محور دورة تدريبية تمتد أسبوع للمديرين ونواب الرؤساء ورؤساء وحدات الأعمال بمستوى استراتيجي، ويخرج منها كل مشارك بموجز قرار المحاكاة لوحدة أعمال قائمة. فكلما يتدرب القادة على الخيارات الاستراتيجية في بيئة يرد فيها المنافسون وتنقص فيها المعلومات وتصل النتائج على جولات. ويتدرج البرنامج من منطق الأسواق المحاكاة إلى تشخيص القرارات ونتائجها، ثم تصميم خيارات أقوى، وصولاً إلى التطبيق. تقدم مارس للتدريب المملكة المتحدة هذا البرنامج في محاكاة الأعمال لقيادات من قطاعات مختلفة.

المبررات المؤسسية

تقيم القرارات الاستراتيجية في السعر والاستثمار والطاقة والأفراد عادة بعد وقت طويل من اتخاذها، فلا تتاح للقادة فرص كثيرة لرؤية تفاعل الخيارات أو ردود فعل المنافسين. وتخترع السوق المحاكاة هذه الدورة الطويلة في جولات متعاقبة. فتختبر الفرق التسعير في مواجهة المنافسين، وترى أثر النقد والخدمة معاً، وتراجع كل نتيجة قبل الجولة التالية، دون تعريض العمل الفعلي لأي خطر، وبذلك يتعلم القادة من الأخطاء بكلفة محدودة.

- جودة القرار: تتحسن حين تختبر الخيارات في مواجهة ردود المنافسين وتشرح في جلسات المراجعة.
- التوافق بين الوظائف: يقوى حين ترى الفرق كيف تتفاعل قرارات المالية والعمليات والأفراد.
- سرعة التعلم: تزداد حين تصل الملاحظات على جولات لا بعد سنوات.

المبادئ والأساس المعرفي

- دورة كولب للتعلم التجريبي Kolb بمراحلها الأربع، وهي الخبرة الملموسة والملاحظة التأملية والتصور المجرد والتجريب الفعال: تحدد ترتيب كل جولة في الجلسات من 1 إلى 4.
- المراجعة المنظمة للنتائج مثل مراجعة ما بعد الإجراء After-Action Review: تؤطر مراجعة كل جولة.
- جولات القرار بين فرق متنافسة، وهي تصميم التعلم المعتمد في برامج المحاكاة التنفيذية: تبني الجلسات من 2 إلى 4.



المشاركون المستهدفون

- المدبرون الذين يضعون الاستراتيجية ويسألون عن نتائج وظائف عدة.
- رؤساء وحدات الأعمال الذين يقررون السعر والاستثمار والطاقة في ظل المنافسة.
- رؤساء الوظائف الذين يوازنون خياراتهم بخيارات الوظائف الأخرى.
- قادة الاستراتيجية والأداء الذين يرفعون تطوير القيادات.

ومن القطاعات المعنية البنوك، والتصنيع، وتجارة التجزئة، والرعاية الصحية، والخدمات اللوجستية.

مخرجات التعلم

1. سيكون المشاركون قادرين على تقييم كيف تربط السوق المحاكاة بين قرارات السعر والاستثمار والطاقة والأفراد.
2. سيكون المشاركون قادرين على تشخيص أسباب نتائج الفريق اعتماداً على بيانات الجولات.
3. سيكون المشاركون قادرين على بناء خيارات للقرار ومقارنتها بردود فعل المنافسين.
4. سيكون المشاركون قادرين على ترتيب الخيارات بحسب الأولوية في ظل نقد محدود ومعلومات ناقصة.
5. سيكون المشاركون قادرين على تصميم جلسة مراجعة تحول نتائج الجولات إلى دروس.
6. سيكون المشاركون قادرين على تبرير موجز قرار المحاكاة أمام الزملاء التنفيذيين.

هيكل البرنامج

اليوم 1: محاكاة الأعمال للمديرين التنفيذيين والأسواق التنافسية

كيف تعيد السوق المحاكاة إنتاج خيارات السوق الحقيقية ومنافسيها؟

- حزمة إحاطة السوق المحاكاة
- ورقة الوضع الابتدائي لشركة الفريق
- خريطة الديناميكيات التنافسية
- بطاقة قواعد جولات القرار
- اتفاق تشغيل الفريق

اليوم 2: تشخيص القرارات ونتائجها

ماذا تكشف الجولات الأولى عن جودة خيارات الفريق؟



- لوحة نتائج الجولة
- مراجعة محركات النقد والهامش
- جدول تتبع خطوات المنافسين
- سجل اختبار الافتراضات
- قالب مراجعة ما بعد الإجراء

اليوم 3: تصميم خيارات التسعير والاستثمار والطاقة

أي مجموعة من الخيارات تخدم الاستراتيجية بمخاطر مقبولة؟

- سيناريوهات الاستجابة في التسعير
- جدول خيارات تدرج الاستثمار
- مخطط المفاضلة بين الطاقة والخدمة
- ورقة ميزانية الأفراد والمهارات
- سجل المخاطر والطوارئ

اليوم 4: المنافسة تحت الضغط والتعلم من الجولات

كيف تعدل الفرق استراتيجيتها حين يرد المنافسون وتنقص المعلومات؟

- لوحة إعادة ضبط الاستراتيجية في الجولات المتأخرة
- دليل الرد على المنافسين
- قائمة فحص فجوات المعلومات
- مخطط صلاحيات القرار في الفريق
- ورقة تأمل في دورة كولب Kolb

اليوم 5: تطبيق دروس المحاكاة على عمل واحد

أي دروس الجولات ينبغي أن تغير القرارات في العمل الفعلي؟

- تطبيق تشخيص الجلسة 2 على العمل الفعلي
- اختبار خيارات الجلسة 3 في مواجهة القيود الحقيقية
- نقل دليل الرد على المنافسين من الجلسة 4 إلى التخطيط
- التدرب على الدفاع عن القرار أمام الإدارة التنفيذية
- إنجاز موجز قرار المحاكاة



المنهجية

يقوم البرنامج على المحاكاة، إذ تدير الفرق شركة محاكاة عبر جولات قرار عدة في مواجهة فرق متنافسة. وبعد كل جولة يقوم الميسرون بمراجعة منظمة للنتائج والمبررات وخطوات المنافسين. يدون المشاركون استدلالهم في قوالب مشتركة، ويتحدى بعضهم افتراضات بعض، ويتلقون تعليقات الميسر على كل مخرج قبل دخوله في موجز قرار المحاكاة.

- نشاط مقترح: تحديد خطوة تسعير لجولة واحدة والتنبؤ بكيفية رد الفرق المنافسة.
- نشاط مقترح: إجراء مراجعة قصيرة لما بعد الإجراء على جولة جاءت أسوأ مما خطط لها.
- نشاط مقترح: إعادة صياغة قرار واحد في العمل الفعلي بعد مقارنته بنتائج المحاكاة.

المخرج الختامي

يعد كل مشارك موجز قرار المحاكاة لوحدة أعمال قائمة. ويضم تشخيصاً للنتائج، ومجموعة خيارات للقرار مع ردود المنافسين، وسجلاً للمخاطر، وقائمة بالدروس المنقولة من الجولات. ويستخدم الموجز في العمل لفتح نقاش تنفيذي حول قرار استراتيجي معلق ولالاتفاق على طريقة اختباره.

الأسئلة الشائعة

هل تناسب محاكاة الأعمال للمديرين التنفيذيين القادة الذين لم يستخدموا المحاكاة من قبل؟

نعم، فمحاكاة الأعمال للمديرين التنفيذيين تدرس من المبادئ الأولى، وتفترض مسؤولية عن وحدة أو وظيفة لا خبرة سابقة بالمحاكاة.

على أي نماذج تقوم محاكاة الأعمال للمديرين التنفيذيين في هذا البرنامج؟

تقوم محاكاة الأعمال هنا على دورة كواكب للتعلم التجريبي وعلى المراجعة المنظمة للنتائج مثل مراجعة ما بعد الإجراء.

كيف يستخدم موجز القرار الناتج عن محاكاة الأعمال للمديرين التنفيذيين في العمل؟

يستخدم موجز قرار المحاكاة لفتح نقاش تنفيذي حول قرار معلق، والاتفاق على طريقة اختباره، وتسجيل الدروس المستفادة من الجولات.

بماذا تختلف محاكاة الأعمال للمديرين التنفيذيين عن برنامج في التخطيط الاستراتيجي؟

يركز محاكاة الأعمال على ممارسة القرارات في مواجهة المنافسين عبر جولات، بينما يركز التخطيط الاستراتيجي على وضع الأهداف والمستهدفات والخطط السنوية.