

# المدير التنفيذي

دليل التعريفي

## محتويات الحقيبة التدريبية

دليل  
المتدرب

٧٤ ورقة



دليل  
المدرّب

٩٣ ورقة



ورقة  
عمل

٣٧ ورقة



شرائح  
العرض

١٧٤ شريحة



اختبار  
قبلي وبعدي



استمارة  
تقييم

٥ ورقات



## دليل البرنامج

المدير التنفيذي		أسم الحقيبة
اكساب المشاركين مهارات المدير التنفيذي الفعال للوصول بالمدرّب (المدير) لمرحلة الاحترافية		الهدف العام
<ul style="list-style-type: none"> <li>التعرف على المبادئ الأساسية للتسويق</li> <li>الاطلاع على أساسيات التسويق</li> <li>التعرف على سلوك المستهلك</li> <li>الاطلاع على تقسيم السوق الخاص بك لخدمة القطاعات الرئيسية بشكل أفضل</li> <li>التعرف على فهم على أساسيات التسويق</li> <li>اكتشاف وضع العلامة التجارية</li> <li>التعرف على الفرق بين التسويق والعلاقات العامة.</li> <li>اكتشاف دور الموظف الغير مختص امام العملاء والمجتمع من ناحية التسويق</li> </ul>		الأهداف التفصيلية
.....		الفئات المستهدفة
عدد الساعات: ٢٠ ساعة	عدد الأيام: ٤ ايام تدريبية	مدة البرنامج
<ul style="list-style-type: none"> <li>سبورة ورقية مع أوراق وأقلام الكتابة.</li> <li>أوراق عمل لتنفيذ النشاطات.</li> <li>جهاز حاسب آلي.</li> </ul>		التجهيزات والمستلزمات

محاو الحقبفة التدرىبفة**الففوم التدرىبى الأفول**

**الجلسة التدرىبفة الأفولف: كفف ففبف مفراف ففنففذفا فاففا فف عملك؟:**

- لـ المفراف الففنفذف.
- لـ ما الفرق بفن المفراف الففنفذف والمفراف الإفرافى؟
- لـ صفاف المفراف الففنفذف الففناف.
- لـ مهماف المفراف الففنفذف.
- لـ السلطاف والفلاففااف للمفراف الففنفذف.
- لـ الوظائف الست الأساسفة للمفراف الففنفذف.

**الجلسة التدرىبفة الففانفة: العمل فف الإفرافة الففنفذفة:**

- لـ كفففة العمل فف الإفرافة الففنفذفة.
- لـ نصائف للعمل فف الإفرافة الففنفذفة.
- لـ أهفاف العمل فف الإفرافة الففنفذفة.
- لـ بطاقفة فوفصف وظففى.
- لـ أمور ففبغى للرففس الففنفذف العمل فف فور فولفه ففنبفه.

## محاور الحقبة التدريبية

### اليوم التدريبي الثاني

الجلسة التدريبية الأولى: الأدوار التي يقوم بها المدير التنفيذي:

لـ التخطيط

لـ التنظيم

لـ التوظيف

لـ اعداد التقرير

الجلسة التدريبية الثانية: كمدير تنفيذي كيف تكون قائدا ناجحا:

لـ مفهوم القيادة والقائد.

لـ أهمية وضرورة القيادة.

لـ خصائص ومهارات القائد الفعال.

لـ الفرق بين القيادة والإدارة.

## محاور الحقبة التدريبية

### اليوم التدريبي الثالث

#### الجلسة التدريبية الأولى: مهارة التفكير الاستراتيجي والادارة المالية:

لـ ما هو التفكير؟ مهارة التفكير الاستراتيجي

لـ مهارة الادارة المالية.

لـ مهارات البيع والتسويق

#### الجلسة التدريبية الثانية: الاتصال الإقناعي:

لـ مفهوم الاتصال الإقناعي.

لـ الفرق بين الاتصال الإقناعي والاتصال العادي.

لـ خصائص الاتصال الإقناعي.

لـ مجالات استخدام الإقناع.

لـ عناصر العملية الإقناعية.

لـ مراحل العملية الإقناعية.

لـ مهارات التفاوض والإقناع والتأثير

## محاو الحقبفة الففرففة

### الفوم الففرفف الففرفف

الجلسة الففرففة الأولى: مهارة الففرفف والففرفف:

لـ الففرفف

لـ الففرفف المؤسسى.

الجلسة الففرففة الففرففة: مهارة افارة الازمات:

لـ معنى الازمة.

لـ أسباب نشوء الازمة.

لـ المراحل السابقة للازمة.

لـ مراحل افارة الازمة.

لـ ١٥ مبدأ عند الففرفف للازمات.

لـ نموذج أفضل افارة الازمة.