

# مستشار إداري معتمد



- يتطلب تحقيق النجاح كشريك استراتيجي في مؤسستك مهارات استشارية قوية وبناء العلاقات
- يتيح برنامج مستشار معتمد تعلم مهارات استشارية داخلية فعالة يمكنك من مساعدة عملائك على:
  - تحقيق النتائج المرجوة.
  - تحديد الأهداف.
  - إدارة التوقعات.

## مخرجات البرنامج:

- تمكين ممارسة السلوكيات والعمليات الأكثر فعالية للاستشارات الداخلية داخل المؤسسة.
- مساعدة المتدرب على التغلب على العقبات والمقاومة، وبناء مصداقيتك للتأثير على صنع القرار.
- ممارسة كفاءة استشارية أساسية باستخدام أدوات يمكن استخدامها في العمل على الفور من خلال التعاون في مجموعات صغيرة.
- إظهار مهارات استشارية قوية لتوجيه مؤسساتهم بنجاح نحو الأداء الأمثل.
- ربط المخرجات بمؤشرات أداء التقييم المؤسسي.
- تتبع دراسة حالة من البداية إلى النهاية وتطبيق المهارات على سيناريوهات الاستشارات وحل المشكلات ، واجتماعات لعب الأدوار.

في نهاية البرنامج سيتمكن المشاركون من إنشاء خطة تطوير شخصية لتطوير أفضل. يعتبر هذا البرنامج الاستثمار الجدير بالاهتمام حيث أنه سيقدم نموذجاً عملياً ونهجاً منظماً للمشاركة الاستشارية.

# أهداف البرنامج:

## أساليب التدريب

- العروض التقديمية
- الحالات العملية
- ورش عمل
- الوسائل المرئية المناسبة
- فرق العمل

## البرنامج موجه إلى

هذا البرنامج مخصص للمهنيين الجدد في دور استشاري أو يرغبون في الاستعداد لتولي هذا الدور في المستقبل. كما سيستفيد من المتخصصين ذوي الخبرة في التعلم والتطوير والاستشاريين الخارجيين الذين يرغبون في صقل مهاراتهم الاستشارية.

كذلك جميع المسؤولين في المنظمة عن تطوير الأفراد من المديرين إلى المتخصصين في الموارد البشرية.

## العرض المالي: 5500 ريال سعودي شامل:

- \* رسوم الاختبار الدولي
- \* مواد العلمية
- \* وشهادة الدولية من York
- \* شهادة المؤسسة العامة للتدريب وشهادة من HDTC
- \* الاختبارات ومشروع التخرج
- \* شامل قيمة الضريبة المضافة

## الجدارات الفنية التي سيتم تدريب المشاركين عليها

### إدارة المشروعات

كيفية إدارة المشروعات الاستشارية من البداية إلى النهاية، بما في ذلك التخطيط، التنفيذ، والمراقبة

### المهارات الاستشارية

القدرة على تقديم استشارات فعالة، بما في ذلك التحليل، التوصيف، وصياغة الاستراتيجيات

### التفاوض وبناء العلاقات:

تطوير مهارات التفاوض والقدرة على بناء والحفاظ على علاقات مهنية قوية مع العملاء وأصحاب المصلحة

### القيادة وإدارة التغيير:

كيفية قيادة التغييرات التنظيمية ومساعدة العملاء على التغلب على المقاومة والعقبات

تقييم مهاراتك وتحديد احتياجاتك  
التنموية كمستشار

اتصالات العملاء  
وإدارة المشاريع

تعزز مهاراتك الاستشارية باستخدام  
الأدوات والتقنيات والانتقال إلى  
مفهوم شريك استراتيجي حقيقي

عمليات  
الاستشارات الإدارية

قيادة  
التحول والتغيير

تطبيق استراتيجيات النجاح بما في  
ذلك العمل عبر الحدود التنظيمية  
وتقديم التغذية الراجعة لكبار القادة

المهارات الشخصية  
والممارسات الأخلاقية

## المعرفة المهنية ، والتي تشمل:

المجالات الوظيفية للإدارة التنظيمية  
الموارد البشرية ، التخطيط الاستراتيجي ، العالية ،  
العمليات، تكنولوجيا المعلومات ، والتسويق

## 01 اليوم الأول

### خلق قيمة للعملاء

- فهم سياق وتحديات عمل الاستشاري ودوره.
- مفهوم صناعة الاستشارات.
- **الاستشاريون**: الأنواع والمهارات والقيم.
- المستشار و المهارات المطلوبة للمستشارين - قضايا النزاهة.
- الاحتراف في الاستشارات - أفضل الممارسات في إنشاء فرق استشارية للمشاريع.
- الاستشارات كمهنة.
- تطوير الاستشارات المهنية.
- تقديم النماذج المستخدمة من قبل الشركات الاستشارية لتحليل العملاء الحالة.
- مفهوم التسويق و الخدمات الاستشارية - التسويق الداخلي والخارجي - العلاقات العامة وإدارة العلاقات.
- فهم قيم المؤسسات و مطابقة توقعات العميل.

### زيادة الثقة في مهاراتك من أجل:

- عقد اجتماعات مثمرة مع العميل وجهها لوجه وعن بعد.
- تطوير علاقات قوية قائمة على الثقة مع العميل والزملاء.
- بناء فريق مشروع فعال ومتحمس.
- التأثير على العميل وإنشاء حالة مقنعة.
- تقديم المقترحات والتوصيات إلى العميل والتي تحقق النتائج المرجوة.

### فهم ديناميكيات التحول التنظيمي والتغيير الفردي

### التعرف على الأولويات عند دعم العميل من خلال التنفيذ

### تحديد الفرق بين الممارسات الإدارية الجيدة والإنتاجية

## 02 اليوم الثاني

### الاستشارات للرؤساء التنفيذيين ومجالس الإدارة

الاستشارات في القطاع العام وغير الربحي  
الاستشارات - الخدمات الرئيسية المطلوبة - إدارة أصحاب المصلحة المتعددين

### الأبعاد الرئيسية في التدخلات الاستشارية:

التركيز على المحتوى

### إعداد دراسة تحليل الفجوة

## 03 اليوم الثالث

### إعداد مخرجات دراسة تحليل الفجوة

استخدام أساليب إدارة مناطق التحسن

خطوات البدء مع عميلك

مناقشة طرق جمع البيانات

استخدام طرق مختلفة لجمع البيانات - قضايا المقابلات

تحليل البيانات

تطوير استنتاجات وتوصيات تركز على العميل

والتي تضيف قيمة وتحقق النتائج المرجوة

التعامل مع حالة المقاومة خلال تقديم العروض

ربط المخرجات مع مؤشرات الأداء المؤسسي

### اكتساب التقنيات الرئيسية اللازمة من أجل:

تقييم وضع العميل لفهم مشاكله بشكل كامل

توضيح القيمة المضافة للعميل

إدارة وتجاوز توقعات العملاء مما يزيد من الاحتفاظ بالعملاء



## اليوم الرابع 04

### العائد على المؤسسة

#### 01 تعزيز الكفاءة:

تحسين قدرة المؤسسة على إدارة التغييرات والمشروعات الاستشارية بكفاءة

#### 02 تحسين صنع القرار:

توفير دعم استشاري مؤهل يمكن أن يؤدي إلى اتخاذ قرارات أفضل وأكثر استنارة

#### 03 زيادة الإنتاجية:

تحسين أداء الفريق والإنتاجية من خلال تطبيق ممارسات واستراتيجيات استشارية فعالة

### العائد على المشاركين

01 تطوير المسار الوظيفي

02 زيادة الثقة والمهارات وتوسيع الشبكة المهنية

03 إضافة وسائل تعليمية جديدة للبرامج

#### 04 التعلم القائم على السيناريو:

تطوير سيناريوهات معقدة تحاكي تحديات العمل الحقيقية لتحسين مهارات حل المشاكل

#### - مهارات العرض و كتابة التقارير

- كتابة تقارير الحالة - تقارير الفجوات.
- البدء في التدريب على كتابة مقترحات فعالة وتقديم عروض تقديمية.
- استشارات الاستراتيجية والتنظيمية.
- المعلومات المختلفة - تكنولوجيا المعلومات وسلسلة القيمة - محركات النمو المستقبلي.
- إدارة ومراقبة مشروع استشاري من البداية إلى النهاية.
- تطبيق نموذج منطقي لحل المشكلات لتحسين نتائج المشروع.
- فصل الممارسات في كتابة التوصيات و إبراز النتائج.

## اليوم الخامس 05

- عرض حالة عملية متكاملة لتنفيذها خلال 20 يوم عمل للحصول على الشهادة

5 أيام تدريبية سيبدأ 28 يونيو 2026



اونلاين - عبر الزووم



من الساعة 5:00 لغاية 10:00 مساءً



البرنامج معتمد من YORK BRITISH ACADEMY

