

ماجستير خاص  
استشارات الأعمال



الجامعة  
التكنولوجية  
**tech**

## ماجستير خاص استشارات الأعمال

« طريقة التدريس: أونلاين

« مدة الدراسة: 12 شهر

« المؤهل الجامعي من: TECH الجامعة التكنولوجية

« عدد الساعات المخصصة للدراسة: 16 ساعات أسبوعيًا

« مواعيد الدراسة: وفقًا لوتيرتك الخاصة

« الامتحانات: أونلاين

« موجهة إلى: الخريجين والحاصلين على البكالوريوس والمهندسين والمهندسين المعماريين والحاصلين

على ما يعادل هذه الشهادات، الذين بدأوا بالعمل في المجال الاستشاري.

رابط الدخول إلى الموقع الإلكتروني: [www.techtute.com/ae/school-of-business/professional-master-degree/master-business-consulting](http://www.techtute.com/ae/school-of-business/professional-master-degree/master-business-consulting)

# الفهرس

04	الأهداف	03	لماذا برنامجنا تحديداً؟	02	لماذا تدرس في جامعة TECH؟	01	كلمة الترحيب
	صفحة 14		صفحة 10		صفحة 6		صفحة 4
07	المنهجية	06	الهيكل والمحتوى	05	الكفاءات		
	صفحة 38		صفحة 24		صفحة 20		
10	مدى تأثير هذه الدراسة على حياتك المهنية	09	هيكل الإدارة وأعضاء هيئة تدريس الدورة التدريبية	08	ملف طلابنا الشخصي		
	صفحة 58		صفحة 50		صفحة 46		
12	المؤهل العلمي	11	المزايا لشركتك				
	صفحة 66		صفحة 62				

# كلمة الترحيب

أدت العولمة والتطورات التكنولوجية المتعددة إلى إحداث تغيير في نماذج الأعمال التقليدية. تستند استشارات الأعمال إلى تحليل وضع الشركة، والحصول على صورة عامة تسمح بحضور خدمة كل قسم بشكل مستقل وضمان تطوره في المستقبل. لذلك، من الضروري وجود محترفين قادرين على إجراء التحليل المذكور والتكيف مع اتجاهات السوق الجديدة. مع الانتهاء من هذا البرنامج، سيتلقى خبير الأعمال الأدوات التي ستسمح له بفهم واقع العمل الحالي والتخصص في هذا المجال، والقدرة على الوصول إلى خيارات مهنية جديدة، كمدير لمحفظة استثمارية أو مسؤول عن تنفيذ خطط الاتصال للشركة.



دبلومة في الموضة والفخامة في أوروبا وآسيا.  
الجامعة التكنولوجية تيك

عزز مهاراتك المهنية وطوّر حياة مهنية ناجحة في قطاع استشارات الأعمال، مسجلاً في برنامج محدث أعدته هيئة تدريس تتمتع بخبرة واسعة في مناصب استشارية كبيرة”

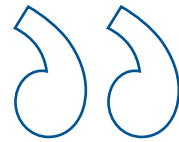


# لماذا تدرس في جامعة TECH؟

إن جامعة TECH هي أكبر كلية إدارة أعمال عبر الإنترنت بنسبة 100% في العالم. إنها مدرسة إدارة أعمال النخبة، ذات نموذج الحد الأقصى من المتطلبات الأكاديمية، ومركز دولي عالي الأداء، يتمتع بتدريب مكثف على المهارات الإدارية.



TECH هي جامعة تكنولوجية حديثة، تضع جميع مصادرها في متناول الطلاب لمساعدتهم على تحقيق نجاح الأعمال"



### الابتكار



تقدم لك الجامعة نموذجًا تعليميًا عبر الإنترنت يجمع بين أحدث التقنيات التعليمية وأعلى دقة تربوية. طريقة فريدة من نوعها تتمتع بأكثر قدر من الاعتراف الدولي والتي ستوفر للطلاب مفاتيح التطور في عالم يتغير باستمرار، حيث يجب أن يكون الابتكار هو الرهان الأساسي لكل رائد أعمال.

"قصة نجاح Microsoft Europe" وذلك لدمج نظام الفيديو التفاعلي الجديد في البرامج.

### أقصى قدر من المتطلبات



معايير القبول جامعة TECH ليست مادية، ليس هناك حاجة إلى القيام باستثمار كبير للدراسة معنا. بالطبع، للتخرج من TECH، ستتمكن من اختبار حدود الذكاء وقدرة الطالب.. معايير الأكاديمية لهذه المؤسسة مرتفعة للغاية...

من طلاب جامعة TECH يكملون دراساتهم بنجاح.

## 95%

### التواصل الشبكي



يشارك المحترفون من جميع أنحاء العالم في جامعة TECH، بطريقة يمكن للطلاب من خلالها إنشاء شبكة كبيرة من الاتصالات المفيدة لمستقبله.

## +200

جنسية مختلفة

## +100,000

إداري مؤهل كل عام

### التمكين



سينمو الطالب جنبًا إلى جنب مع أفضل الشركات والمهنيين ذوي المكانة والتأثير الكبير. طورت جامعة TECH تحالفات استراتيجية وشبكة قيمة من الاتصالات مع الممثلين الاقتصاديين الرئيسيين في القارات السبع.

اتفاقيات تعاون مع أفضل الشركات.

## +500

### الموهبة



هذا البرنامج هو عرض فريد لإبراز موهبة الطالب في مجال الأعمال. إنها فرصة يمكنه من خلالها التعرف بمخاوفه ورؤيته عمله.

تساعد جامعة TECH الطالب على إظهار موهبته للعالم في نهاية هذا البرنامج.

### سياق متعدد الثقافات



عند الدراسة في جامعة TECH، سيتمكن الطالب من الاستمتاع بتجربة فريدة من نوعها. سوف يدرس في سياق متعدد الثقافات. في برنامج ذي رؤية عالمية، سيتمكن بفضل من تعلم كيفية العمل في أنحاء مختلفة من العالم، وتجميع أحدث المعلومات التي تناسب فكرة عمله.

طلاب جامعة TECH يأتون من أكثر من 200 جنسية.



# لماذا تدرس في جامعة TECH؟ | 09 tech

تسعى جامعة TECH إلى التميز ولهذا لديها سلسلة من الخصائص التي تجعلها جامعة فريدة من نوعها:

## التحليلات



في جامعة TECH، يتم استكشاف الجانب النقدي للطالب وقدرته على طرح الأسئلة ومهارات حل المشكلات ومهارات التعامل مع الآخرين.

## التميز الأكاديمي



في جامعة TECH يتم توفير أفضل منهجية تعلم عبر الإنترنت للطالب. تجمع الجامعة بين طريقة إعادة التعلم *Relearning* (منهجية التعلم للدراسات العليا مع أفضل تصنيف دولي) مع دراسة الحالة، التقاليد والريادة في توازن صعب، وفي سياق مسار الرحلة الأكاديمية الأكثر تطلبًا.

## وفورات الإنتاج الكبير



تعد جامعة TECH أكبر جامعة أونلاين في العالم، تمتلك مجموعة من أكثر من 7000 درجة دراسات عليا. وفي الاقتصاد الجديد، الحجم + التكنولوجيا = السعر المسبب للاضطراب. بهذه الطريقة، يتم التأكد من أن الدراسة ليست باهظة الثمن كما هو الحال في جامعات أخرى.



## تعلم مع الأفضل



يشرح فريق تدريس جامعة TECH في الفصل ما أدى إلى النجاح في شركاتهم، والعمل من سياق حقيقي وحيوي وديناميكي. يقدم المعلمون المشاركون بشكل كامل تخصصًا عالي الجودة يسمح بالتقدم في حياته المهنية والتميز في عالم الأعمال.

مدرسين من 20 جنسية مختلفة.

في جامعة TECH، ستتمكن من الوصول إلى دراسات الحالة الأكثر صرامة وحادثة في المشهد الأكاديمي"

# لماذا برنامجنا تحديداً؟

إن تنفيذ برنامج تيك يعني مضاعفة احتمالات تحقيق النجاح المهني في مجال إدارة الأعمال العليا.

إنه تحدٍ يتطلب جهداً وتفانيًا ، لكن هذا يفتح الأبواب لمستقبل واعد. سيتعلم الطالب من أفضل فريق تدريسي وبأسلوب تعليمي أكثر مرونة وابتكارًا.





لدينا أعضاء هيئة التدريس المرموقين وأكثر المناهج الدراسية اكتمالاً في السوق،  
مما يتيح لنا أن نقدم لك تدريباً أكاديمياً عالي المستوى"



سيوفر هذا البرنامج العديد من الأعمال والمزايا الشخصية ، بما في ذلك ما يلي:

01

## إعطاء دفعة حاسمة لمسيرة الطالب المهنية

من خلال الدراسة في تيك ، سيتمكن الطلاب من التحكم في مستقبلهم وتطوير إمكاناتهم الكاملة. مع الانتهاء من هذا البرنامج سوف تكتسب المهارات اللازمة لتحقيق تغيير إيجابي في حياتك المهنية في وقت قصير.

70% من المشاركين في هذا التخصص يحققون تغييراً إيجابياً في حياتهم المهنية في أقل من عامين

02

## تطوير رؤية إستراتيجية وعالمية للشركة

تقدم تيك رؤية عميقة للإدارة العامة لفهم كيفية تأثير كل قرار على المجالات الوظيفية المختلفة للشركة.

ستعمل رؤيتنا العالمية للشركة على تحسين رؤيتك الإستراتيجية.

03

## توحيد الطالب في الإدارة العليا للأعمال

تعني الدراسة في تيك فتح الأبواب أمام بانوراما مهنية واسعة النطاق بحيث يضع الطالب نفسه كمدير رفيع المستوى ، مع رؤية واسعة للبيئة الدولية.

ستعمل على أكثر من 100 حالة حقيقية للإدارة العليا.

04

## تحميل مسؤوليات جديدة

خلال البرنامج ، يتم عرض أحدث الاتجاهات والتقدم والاستراتيجيات ، بحيث يمكن للطلاب القيام بعمله المهني في بيئة متغيرة.

يتم ترقية 45% من الطلاب في وظائفهم من خلال الترقية الداخلية

### تحسين المهارات الشخصية والمهارات الإدارية

تساعد تيك الطالب على تطبيق وتطوير المعرفة المكتسبة وتحسين مهاراتهم في التعامل مع الآخرين ليكون قائداً يُحدث فرقاً.

07

حسن مهارات التواصل والقيادة لديك وامنح  
حياتك المهنية دفعة قوية.

### كن جزءاً من مجتمع حصري

سيكون الطالب جزءاً من مجتمع من نخبة المديرين والشركات الكبيرة والمؤسسات الشهيرة والأساتذة المؤهلين من أرقى الجامعات في العالم؛ مجتمع جامعة تيك التكنولوجية.

08

منحك الفرصة للتخصص مع فريق من المعلمين المشهورين دولياً

### الوصول إلى شبكة قوية من جهات الاتصال

تيك تربط طلابها لتعظيم الفرص. طلاب مع نفس الاهتمامات والرغبة في النمو. وبالتالي ، يمكن مشاركة الشركاء أو العملاء أو الموردین.

05

ستجد شبكة من جهات الاتصال الأساسية لتطويرك  
المهني

### تطوير المشاريع التجارية بطريقة صارمة

سيحصل الطالب على رؤية إستراتيجية عميقة تساعد على تطوير مشروعهم الخاص ، مع مراعاة المجالات المختلفة للشركة.

06

20% من طلابنا يطورون أفكارهم التجارية الخاصة.

# 04 الأهداف

تم تصميم درجة الماجستير الخاص هذه لمساعدة خبراء الأعمال على التخصص في الاستشارات والمشورة، وتطوير مهارات مهنية جديدة للحصول على حياة مهنية ناجحة في هذا القطاع. بعد الانتهاء من البرنامج، سيكون الطالب جاهزاً لمواجهة تحديات جديدة داخل الشركة أو بدء مشروع مستقل، حيث يقدمون خدماتهم للصناعة، بهذه الطريقة، ستساهم في التنمية الاقتصادية للمجتمع.

الهدف من درجة الماجستير الخاص هذه هو الكشف عن حقيقة الاستشارات اليوم، مما يتيح لك فهم هذه البيئة والتخصص لقيادة فريق استثماري يراهن على مستقبل الشركة”



تحتضن جامعة TECH أهداف طلابها.  
ويعمل الإثنان معًا على تحقيق هذه الأهداف.  
سُمكّن ماجستير خاص استشارات الأعمال الطالب من:

01

التعرف على نوع الخدمات التي يتم تقديمها في استشارات الأعمال بناءً على الاتجاهات والأعمال والاضطرابات التكنولوجية واحتياجات التغيير والتكيف التي تطلبها الشركات

02

اكتساب رؤية كاملة لواقع شركات استشارات الأعمال، وكيف يتم تنظيمها، وكيف تقدم خدماتها، وما هي المهنيين الذين يحتاجون إليها لتطوير خدماتهم، وما هي أنواع المشاريع التي يقومون بتنفيذها وكيف يقومون بتنفيذها من منظور منهجي

03

فهم عملية التخطيط الاستراتيجي الشاملة وكيف تضيف قيمة للمنظمات

04

فهم عناصر هيكل ومنهجية تحليل قطاع صناعي أو شركة. فهم مصادر المنافسة، وسلسلة التوريد، والعملاء، والبدائل المحتملة أو العوائق التي تحول دون دخول الأعمال

05

تزويد الطلاب بالمعرفة الأساسية حول أهمية الديون وآثارها، بالإضافة إلى بدائل التمويل المصرفي وخصوصيات عمليات إعادة التمويل، وهو أمر مهم في هذه الأيام





التعرف على أدوات التقييم والمحركات الرئيسية لتوليد القيمة في الشركة

06

من الأكثر عمومية إلى أكثر تحديداً، سيتعلم الطالب التمييز بين استراتيجية الشركة وكيفية تطبيقها على عملياتها

08

تعرف على تقنيات ومنهجيات تطوير المشاريع المرتبطة بتحليل العمليات وتحسينها وتحويلها، وتفصيل جوانب مثل التحسين، ورقمنة العمليات وجعلها آلية من خلال التكنولوجيا، وإدخال جوانب مثل التعدين في العمليات، والتعدين بالنشاط والروبوت

09

فهم إمكانيات جمع الأموال في أسواق رأس المال والآثار المترتبة على عمليات الاندماج والاستحواذ للشركات

07

فهم كيف تبدو عملية بيع عامة في مجال الاستشارات

10





التعرف على أنواع الشركات المختلفة من حيث النموذج التنظيمي

11

فهم كيفية تنظيم الوظيفة المالية في الشركات، وما هي نماذج التشغيل الموجودة في مؤسسات الأعمال

12

فهم مفهوم الابتكار، الذي يساء فهمه في كثير من الأحيان

13

تحليل الدور الجديد للتكنولوجيا في الشركة والاتجاهات الجديدة وتطبيقها المباشر  
مع حالات محددة حقيقية

14



# 05 الكفاءات

ستعمل درجة الماجستير الخاص هذه على إعداد الطلاب لتحسين مهاراتهم ويصبحوا خبراء استشاريين في مجال الأعمال، مما يعزز قدراتهم على اتخاذ القرارات التي تقود نتائج الشركة. وبالتالي، سيكونون قادرين على التقدم في حياتهم المهنية، والقدرة على الارتقاء في مؤسسة كمدير مالي (المدير المالي) أو تولي زمام مهنتهم والبدء في منصب الرئيس التنفيذي (الرئيس التنفيذي) لشركتهم الخاصة.. كل هذا، بفضل برنامج محفز ومحدث، متوفر عبر الإنترنت.



مستشار الأعمال هو شخص خبير في قطاعه، قادر على تقديم  
المشورة واتخاذ القرارات بناءً على المنطق والبيانات التجريبية”



01

تحسين المهارات للاستماع بنشاط إلى احتياجات الشركة، وفهم جميع الأطراف المشاركة في العمل

02

تطوير القدرة على إشراك الأعضاء الرئيسيين في المنظمة دون تعطيل وظائفهم اليومية

03

تحقيق أهداف حقيقية وإجراء تحليل ديناميكي بين الشركة وعملائها

04

تحسين مهارات الاتصال للتعبير عن أفكارك بوضوح

05

استخدام قنوات الاستثمار بشكل صحيح (مملوكة ولطرف ثالث)، لتضمن تقنيات جديدة للشركة



تقديم بدائل صالحة للشركة وبينتها دون نسيان الجودة المبتكرة والمفيدة والعملية  
والملموسة

08

فهم وظائف التمويل ومآذج التشغيل الموجودة داخلها

06

القدرة على إدارة أي مشروع للتحويل التكنولوجي

09

القدرة على تقسيم العمل إلى مراحل وأنشطة ومهام للوفاء بالمواعيد النهائية للعميل

10

استخدام واستخراج المعلومات التحليلية التي تدعم مقترحاتك وأبحاثك

07



# الهيكل والمحتوى

درجة الماجستير الخاص في استشارات الأعمال عبارة عن برنامج عبر الإنترنت بالكامل، يجب على المحترفين وأصحاب الأعمال الذين يرغبون في التخصص في المجال عدم إيقاف أنشطتهم اليومية مؤقتًا لتلقي جلسة أكاديمية. لذلك، سيكونون مسؤولين عن تحديد الوقت والمكان الذي يمكنهم فيه تحمل العبء الدراسي. على مدار 12 شهرًا، سيحصلون على تجربة فريدة ومحفزة من شأنها أن تكون بمثابة الأساس لنجاحهم في عالم الأعمال.



هل ترغب في الماضي قدمًا في حياتك المهنية؟ أن تكون مديرًا ماليًا مرموقًا؟ إذا هذا البرنامج لك. سجل الآن وتمتع بالوصول إلى المنهج الأكثر اكتمالاً في السوق"



## خط الدراسة

استشارات الأعمال ودور الخبير الاستشاري	الوحدة 1
الاستراتيجيات	الوحدة 2
تمويل الشركات وعمليات الاندماج والاستحواذ	الوحدة 3
العمليات والاجراءات والكفاءة	الوحدة 4
التسويق والمبيعات في مجال الاستشارات	الوحدة 5
التنظيم والأفراد والثقافة التنظيمية	الوحدة 6
الوظيفة المالية	الوحدة 7
ابتكار	الوحدة 8
التكنولوجيا والرقمنة	الوحدة 9
الإدارة الشامل للمشاريع	الوحدة 10

خطة تفكر في التحسين المهني للطلاب والتي ستعدهم لتحقيق التميز في مجال استشارات الأعمال. من خلال المحتوى المبتكر واستناداً إلى أحدث اتجاهات السوق، يتكيف هذا المنهج مع احتياجات المحترفين، وتقدم طريقة عبر الإنترنت بالكامل. يتم تقديم شهادة الماجستير الخاص هذه على مدار 12 شهر وتنقسم إلى 10 وحدات:

في العديد من المناسبات، تتصل الشركات بمستشارين محترفين لتلقي نوع من المعلومات التي ستساعدهم على تحسين استراتيجيات المبيعات أو خطط اتصالاتهم أو توقعاتهم السنوية. لهذا السبب، أصبحت هذه المكانة مطلوبة جداً اليوم، مما يجعل برنامجاً مثل درجة الماجستير الخاص في استشارات الأعمال من TECH الجامعة التكنولوجية معياراً لجميع المهتمين في هذا المجال.

يهدف المحتوى الذي سيجهه الطلاب في الماجستير الخاص في استشارات الأعمال إلى تعزيز مهاراتهم الإدارية واتخاذ قرارات لصالح أي شركة، مع الأخذ في الاعتبار معيار تحليلي يدعم أي خطة تطوير.

بهذه الطريقة، خلال 1,500 ساعة من التدريب، سيتمكن الطالب من الوصول إلى العديد من الحالات العملية التي يقدمها خبراء في هذا القطاع. التعرف على المبادئ الأساسية لهذا القطاع، مثل نوع الخدمات المقدمة في استشارات الأعمال، مع مراعاة الاتجاهات والمجالات الاجتماعية.

### أين ومتى وكيف يتم تدريسها؟

توفر تيك إمكانية إجراء الماجستير الخاص في استشارات الأعمال بالكامل عبر الإنترنت. خلال الـ 12 شهرًا التي يستغرقها التدريب، ستتمكن من الوصول إلى جميع محتويات هذا البرنامج في أي وقت، مما يتيح لك إدارة وقت الدراسة بنفسه.

إنها تجربة تعليمية فريدة ومهمة وحاسمة لتعزيز  
تطورك المهني واتخاذ قفزة حاسمة للأمام.



الوحدة 1. استشارات الأعمال ودور الخبير الاستشاري

<p>1.1. واقع العمل الذي تتجه إليه استشارات الأعمال</p> <p>1.1.1. تصنيف الشركات</p> <p>2.1.1. هيكل الأعمال</p> <p>3.1.1. المزايا التنافسية واستمرارية الأعمال</p>	<p>2.1. التطور والتغيير والتحول</p> <p>1.2.1. البيئة التخريبية</p> <p>2.2.1. زافعات التحول</p> <p>3.2.1. تغيير المسرعات</p>	<p>3.1. أنواع الخدمات الاستشارية</p> <p>1.3.1. خدمات استشارية</p> <p>2.3.1. خدمات استشارات تجارية محددة</p> <p>3.3.1. رؤية استشارية من قبل قطاعات النشاط</p>	<p>4.1. تكامل استشارات الأعمال مع الخدمات المهنية الأخرى</p> <p>1.4.1. التدقيق</p> <p>2.4.1. المالية / القانونية</p> <p>3.4.1. المخاطر والامتثال التنظيمي</p> <p>4.4.1. تكنولوجيا</p> <p>5.4.1. عمليات</p>
<p>5.1. الاستشارات الداخلية مقابل. الاستشارات الخارجية</p> <p>1.5.1. وجهات النظر ومجالات العمل</p> <p>2.5.1. أسباب الاختيار</p> <p>3.5.1. القدرات والمسرعات</p>	<p>6.1. تصنيف الشركات التي تقدم خدمات استشارية</p> <p>1.6.1. الشركات الاستشارية حسب مجال تقديم الخدمة</p> <p>2.6.1. شركات استشارية متخصصة</p> <p>3.6.1. الرؤية الجغرافية واتجاهات السوق</p>	<p>7.1. وظائف ومهارات وكفاءات الاستشاري</p> <p>1.7.1. الوظائف والمهارات</p> <p>2.7.1. الكفاءات</p>	<p>8.1. طرائق التعاقد</p> <p>1.8.1. "المشروع مقفل"</p> <p>2.8.1. الوقت والمواد</p> <p>3.8.1. الاستعانة بمصادر خارجية و <i>Bodyshopping</i></p> <p>4.8.1. أساليب اخرى</p>
<p>9.1. التنفيذ: مراحل الاستشارة</p> <p>1.9.1. التحضير</p> <p>2.9.1. التحليل والتشخيص</p> <p>3.9.1. خطط العمل</p> <p>4.9.1. التطبيق أو التنفيذ</p> <p>5.9.1. الإنهاء</p> <p>6.9.1. مفاهيم وطرائق أخرى: تعريف مشترك، رشيق</p>	<p>10.1. تنظيم شركة استشارية</p> <p>1.10.1. هيكل الإدارة وأعضاء هيئة تدريس الدورة التدريبية</p> <p>2.10.1. القطاعات</p> <p>3.10.1. المهام</p>		

الوحدة 2. الاستراتيجيات

1.2. الاستراتيجية	2.2. الدورة الإستراتيجية	3.2. تحليل الصناعة- قوى بورتر الـ 5	3.3.2. عملاء
1.1.2. عناصر أو مكونات إستراتيجية الأعمال	1.2.2. عناصر التخطيط الاستراتيجي	1.3.2. المنافسين	1.3.3.2. تحليلات العملاء
1.1.1.2. مراحل التفكير الاستراتيجي	1.1.2.2. التحليل القطاعي	1.1.3.2. تحليل المنافسين	2.3.3.2. عملية الشراء ونماذج القرار
2.1.1.2. التموح مقابل إستراتيجية	2.1.2.2. التشخيص	2.1.3.2. مصدر التمايز	4.3.2. بدائل
2.1.2. البيئة التنافسية والتحليل القطاعي	3.1.2.2. الإسقاط	2.3.2. الموردن	1.4.3.2. منتجات العملاء أو خدماتهم أو بدائلهم
1.2.1.2. المفاهيم والأساليب	4.1.2.2. الخيارات الاستراتيجية	1.2.3.2. تحليل الموردن الرئيسيين	2.4.3.2. التموح في سوق البدائل
2.2.1.2. المفاضلين	2.2.2. تحديد وتنفيذ الاستراتيجية	2.2.3.2. الموردن هم الأعمال التجارية الحاسمة	5.3.2. حواجز الدخول
3.1.2. مراحل الاستراتيجية	3.2.2. عملية مراجعة الاستراتيجية: التحليل والاعتبارات	3.2.3.2. البدائل والقدرة التفاوضية للأعمال مقابل المورد	1.5.3.2. تحليل حواجز الدخول فيما يتعلق بالعمل
1.3.1.2. المراحل الرئيسية في إدارة الأعمال الاستراتيجية			
4.2. تشخيص المنظمة	5.2. الإسقاط الاستراتيجي	3.5.2. تحليل الاتجاهات في السوق	6.2. الخيارات الاستراتيجية
1.4.2. التمايز التنافسي. تحليل محافظة المنتجات والخدمات	1.5.2. توقعات السوق والاقتصاد الكلي	1.3.5.2. الاتجاهات القطاعية	1.6.2. إنشاء مجموعة من المبادرات
2.4.2. تحليل الربحية ونقاط القوة والضعف. تحليل القدرات في الأسواق الرئيسية	1.1.5.2. الاقتصاد الكلي والسلوك القطاعي في الدورات الاقتصادية	2.3.5.2. الاتجاهات الجغرافية	1.1.6.2. غو الأعمال الأساسية
	2.5.2. حالة الأساس	3.3.5.2. ابتكار	2.1.6.2. التوسع الدولي
	1.2.5.2. تحليل الحالة في حالة عدم اتخاذ إجراء	4.5.2. وضع سيناريوهات	3.1.6.2. مصادر جديدة للنمو
	2.2.5.2. عرض حالة أساسية	1.4.5.2. فرضيات لإخلال السيناريوهات	4.1.6.2. تحسينات تشغيلية
	3.2.5.2. طعن في القناعات	2.4.5.2. نمذجة السيناريو	
		3.4.5.2. اختبار تحمل الضغط للسيناريوهات. الصمود الاستراتيجي	
2.6.2. تحديد أولويات المبادرات	7.2. إطلاق وتنفيذ ومراجعة الإستراتيجية	2.7.2. مكتب الإستراتيجية	8.2. القيادة ودورها في الاستراتيجية
1.2.6.2. قياس التأثير	1.7.2. إطلاق الاستراتيجية	1.2.7.2. فريق مكتب الإستراتيجية	1.8.2. دور الإدارة العليا في صنع القرار الاستراتيجي
2.2.6.2. فهم احتياجات الموارد	1.1.7.2. إطلاق برنامج استراتيجي	2.2.7.2. مراقبة تنفيذ الاستراتيجية ونموذج الحكم	1.1.8.2. دور الرئيس التنفيذي
3.2.6.2. مصفوفات ترتيب الأولويات	2.1.7.2. هيكل الخطة الإستراتيجية ومبادراتها	3.2.7.2. عناصر التنفيذ الاستراتيجي الناجح	2.1.8.2. دور الخط الأول 1-N
3.6.2. اختيار الاستراتيجية	3.1.7.2. المسؤولون عن المبادرات	3.7.2. المراجعة الاستراتيجية	3.1.8.2. دور الإدارة الوسطى
1.3.6.2. صياغة استراتيجية من أعلى إلى أسفل	4.1.7.2. أهداف الاستراتيجية والمبادرات	1.3.7.2. بيئات VUCA	2.8.2. المنظمة
2.3.6.2. الاتصالات		2.3.7.2. عملية تنقيح الاستراتيجية	1.2.8.2. التوافق الاستراتيجي للمنظمة
3.3.6.2. القياس			3.8.2. الثقافة وأهميتها في تنفيذ الإستراتيجية
9.2. التوسع الدولي	10.2. النمو غير العضوي كمصدر للقيمة		
1.9.2. مزايا الشركات متعددة الجنسيات	1.10.2. استراتيجية الشركة مقابل. استراتيجية تنافسية		
1.1.9.2. اقتصاديات صاعدة	1.1.10.2. المصادر الرئيسية لقيمة استراتيجية مؤسسية		
2.1.9.2. الإسقاط الدولي كأساس للتمايز	2.1.10.2. النمو غير العضوي مقابل النمو العضوي		
3.1.9.2. إدارة المخاطر العالمية	2.10.2. النمو غير العضوي مقابل النمو العضوي		
2.9.2. التوسع في الأسواق الأخرى	1.2.10.2. أوجه التآزر كمصدر للقيمة لاستراتيجية مؤسسية مقابل إدارة الحافظة		
1.2.9.2. توسيع نطاق الأعمال الأساسية إلى أسواق أخرى	3.10.2. تقييم النجاح أو الفشل في نماذج النمو		
2.2.9.2. أشكال الدخول إلى الأسواق الأخرى			
3.2.9.2. تموضع الأنشطة			
3.9.2. تنظيم ونماذج التوسع			

الوحدة 3. تمويل الشركات وعمليات الاندماج والاستحواذ

<p><b>1.3 تمويل الشركات</b></p> <p>1.1.3 التحليل المالي WC، NOF، نسب التشغيل والمالية والربحية</p> <p>2.1.3 النمو المستدام أو بدون تمويل إضافي</p> <p>3.1.3 تحليل Du-pont أو ROE</p>	<p><b>2.3 قيمة المال في ذلك الوقت</b></p> <p>1.2.3 قيمة المال بمرور الوقت</p> <p>2.2.3 أنواع التدفقات النقدية</p> <p>3.2.3 معدلات الخصم والربحية</p> <p>4.2.3 خصم التدفق النقدي</p>	<p><b>3.3 تقييم الشركات والمشاريع الاستثمارية</b></p> <p>1.3.3 تقييم الشركات</p> <p>2.3.3 أدوات تحليل وتقييم المشاريع الاستثمارية: VAN، TIR و Payback</p> <p>3.3.3 طرق تقييم الأصول</p> <p>4.3.3 التقييم من خلال المضاعفات</p> <p>5.3.3 التقييم بواسطة DCF</p> <p>6.3.3 الجوانب المتقدمة والتفرد في التقييم</p>	<p><b>4.3 قرارات التمويل</b></p> <p>1.4.3 تكلفة الديون وآثارها</p> <p>2.4.3 كم من الديون نطلب</p> <p>3.4.3 نوع الدين</p> <p>4.4.3 أدوات التمويل المصرفي</p>
<p><b>5.3 بدائل للتمويل المصرفي</b></p> <p>1.5.3 أهمية التنوع</p> <p>2.5.3 الـ MARF</p> <p>3.5.3 الإقراض المباشر</p> <p>4.5.3 التمويل التشاركي</p>	<p><b>6.3 إعادة تمويل الديون</b></p> <p>1.6.3 عملية إعادة التمويل</p> <p>2.6.3 IBR</p> <p>3.6.3 اتفاقية إعادة التمويل</p> <p>4.6.3 الموافقة القضائية</p>	<p><b>7.3 أسواق المال</b></p> <p>1.7.3 أسواق الأسهم</p> <p>2.7.3 سوق القروض المشتركة</p> <p>3.7.3 أسواق السندات</p> <p>4.7.3 أسواق رأس المال الهجين</p> <p>5.7.3 أسواق العملات الأجنبية</p> <p>6.7.3 المنتجات المشتقة</p> <p>7.7.3 تمويل المشروع</p>	<p><b>8.3 عمليات الاندماج والاستحواذ (M&amp;A)</b></p> <p>1.8.3 الأسباب الرئيسية لعمليات الاندماج والاستحواذ</p> <p>2.8.3 كيف تبدو عملية الاندماج والاستحواذ؟</p> <p>3.8.3 هياكل التمويل في عمليات الاندماج والاستحواذ</p>
<p><b>9.3 العناية المالية الواجبة</b></p> <p>1.9.3 أساسيات DD المالي</p> <p>2.9.3 مراجعة P&amp;L</p> <p>3.9.3 مراجعة الرصيد</p> <p>4.9.3 مراجعة التدفق النقدي</p> <p>5.9.3 الجوانب ذات الصلة في العملية</p>	<p><b>10.3 الملكية الخاصة ورأس المال الاستثماري</b></p> <p>1.10.3 أمط الاستثمار في PE</p> <p>2.10.3 أدوات وتمويل عمليات الملكية الخاصة</p> <p>3.10.3 آليات المكافآت لفريق الإدارة وهيكله حقوق الملكية</p>		

الوحدة 4. العمليات والإجراءات والكفاءة

<p><b>1.4 العمليات</b></p> <p>1.1.4 الاستراتيجية مقابل عمليات</p> <p>2.1.4 الجهات الفاعلة في العمليات</p>	<p><b>2.4 هيكل العمليات</b></p> <p>1.2.4 تسلسل الأنشطة</p> <p>2.2.4 سلسلة التصميم</p> <p>3.2.4 سلسلة القيم</p> <p>4.2.4 سلسلة الخدمة</p>	<p><b>3.4 متغيرات العملية</b></p> <p>1.3.4 متغيرات العملية</p> <p>2.3.4 تحليل العمليات</p> <p>3.3.4 تحليل التدفقات</p>	<p><b>4.4 اعتبارات أخرى بشأن متغيرات التشغيل</b></p> <p>1.4.4 الموارد البشرية</p> <p>2.4.4 تحليل نظم المعلومات</p> <p>3.4.4 تسوية تنازعات</p>
<p><b>5.4 عمليات الشركة</b></p> <p>1.5.4 الرؤية العالمية للعمليات</p> <p>2.5.4 المكتب الأمامي</p> <p>3.5.4 المكتب الخلفي</p>	<p><b>6.4 العملية التشغيلية بامتياز: سلسلة الإمداد</b></p> <p>1.6.4 سلسلة الإمداد</p> <p>2.6.4 التحديات في سلسلة التوريد</p> <p>3.6.4 الحلول من العمليات</p>	<p><b>7.4 الكفاءة في العمليات</b></p> <p>1.7.4 العمليات الحرجة</p> <p>2.7.4 تحديد مجالات التحسين</p> <p>3.7.4 مؤشرات لقياس الكفاءة</p>	<p><b>8.4 تحسين العمليات ورقمنتها وتحويلها</b></p> <p>1.8.4 إدارة عمليات الأعمال (BPM)</p> <p>2.8.4 تعديل العمليات (تعديل العمليات)</p> <p>3.8.4 تعديل المهام (تعديل المهام)</p> <p>4.8.4 جعل الروبوت تقوم بالعمليات (RPA)</p>
<p><b>9.4 استراتيجيات الاستعانة بمصادر خارجية ومركزية العمليات</b></p> <p>1.9.4 BPO مقابل CSC في العمليات</p> <p>2.9.4 وضع تصور لـ CSC</p> <p>3.9.4 الجوانب الحاسمة لـ CSC</p>	<p><b>10.4 التحسين المستمر في العمليات</b></p> <p>1.10.4 مجال الجودة والعمليات في المنظمة</p> <p>2.10.4 تحقيق التحسين المستمر</p> <p>3.10.4 التحول الرقمي المرتبط بالتحسين المستمر</p>		

الوحدة 5. التسويق والمبيعات في مجال الاستشارات

<p><b>1.5 وظيفة التسويق والمبيعات في مجال الاستشارات</b></p> <p>1.1.5 التسويق والتوضع</p> <p>2.1.5 العلاقة بين التسويق والمبيعات</p> <p>3.1.5 البيع في مجال الاستشارات</p>	<p><b>2.5 تحويل فكرة إلى اقتراح للسوق</b></p> <p>1.2.5 العملية</p> <p>2.2.5 العرض</p> <p>3.2.5 المصادقة والجدوى</p> <p>4.2.5 حجم السوق: TAM, SAM, SOM</p> <p>5.2.5 العميل المستهدف</p> <p>6.2.5 حالة السوق</p>	<p><b>3.5 هيكلية عملية البيع</b></p> <p>1.3.5 الهيكل العام في عملية البيع</p> <p>2.3.5 قمع للمبيعات</p> <p>3.3.5 مراحل ومعالم كل جزء من العملية</p>	<p><b>4.5 عملية النشأة</b></p> <p>1.4.5 مصادر النشأة</p> <p>2.4.5 الفرص</p> <p>3.4.5 الخطوات التالية</p>
<p><b>5.5 تأهيل الفرص</b></p> <p>1.5.5 أعمال العميل الخاص بك</p> <p>2.5.5 تأهيل الفرص: العملية والمعايير</p> <p>3.5.5 أهمية توليد القيمة</p>	<p><b>6.5 التفاعل مع أصحاب المصلحة المختلفين</b></p> <p>1.6.5 المشتري وبقية الأطراف</p> <p>2.6.5 التفاعل معهم: الاستراتيجيات</p> <p>3.6.5 ملامح التفاعل البشري: أهمية تعديل الرسالة للجمهور</p>	<p><b>7.5 المكونات الرئيسية للاقتراح</b></p> <p>1.7.5 الهيكل والمحتوى الأدنى</p> <p>2.7.5 ملخص تنفيذي</p> <p>3.7.5 إدارة النطاق والمخاطر</p>	<p><b>8.5 أهمية توليد القيمة في عرض ما للسوق</b></p> <p>1.8.5 كيفية الحديث عن القيمة؟</p> <p>2.8.5 الفرق بين القيمة والسعر</p> <p>3.8.5 نماذج التسعير المختلفة: الآثار والمخاطر</p>
<p><b>9.5 عملية التفاوض والإغلاق</b></p> <p>1.9.5 خطوات مشتركة في التفاوض</p> <p>2.9.5 أهمية توليد البدائل</p> <p>3.9.5 إدارة المخاطر والتعاقد</p>	<p><b>10.5 قيادة عملية البيع</b></p> <p>1.10.5 مدة وإدارة عملية البيع</p> <p>2.10.5 التكنولوجيا في عملية البيع</p> <p>3.10.5 متابعة العملية</p> <p>4.10.5 أهمية Feedback</p>		

الوحدة 6. التنظيم والأفراد والثقافة التنظيمية

<p><b>4.6 أبعاد الإدارات</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>1.4.6 سلسلة القيم</li> <li>2.4.6 فجوة تحليل الأشخاص - المناصب</li> <li>3.4.6 حجم العمل وأبعاده</li> <li>4.4.6 رافعات الكفاءة</li> <li>1.4.4.6 إعادة تعريف كتالوج الخدمة</li> <li>2.4.4.6 الدمج</li> <li>3.4.4.6 التشغيل الآلي</li> <li>4.4.4.6 التعاقد الخارجي</li> </ul>	<p><b>3.6 الأقسام الداخلية</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>1.3.6 إدارة الموهبة</li> <li>2.3.6 إدارة الأداء</li> <li>3.3.6 التدريب والتطوير</li> <li>4.3.6 ثقافة الشركة</li> </ul>	<p><b>2.6 وظيفة الموارد البشرية</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>1.2.6 جيب في المنظمة</li> <li>2.2.6 المحددات الرئيسية لوظيفة الموارد البشرية</li> <li>2.2.2.6 تنظيمي</li> <li>3.2.2.6 موهبة</li> <li>3.2.6 السمات الرئيسية</li> </ul>	<p><b>1.6 المنظمات والأنواع والجوانب الرئيسية</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>1.1.6 تصنيف المنظمات حسب الحجم / النطاق ووظائف شركة كبيرة مقابل شركة متوسطة</li> <li>2.1.6 حالة خاصة: Start Up</li> </ul>
<p><b>8.6 إدارة التغيير</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>1.8.6 عناصر التحليل في إدارة التغيير</li> <li>2.8.6 أهمية إدارة التغيير في المشاريع المعقدة</li> <li>3.8.6 هيكل مشروع موحد</li> </ul>	<p><b>7.6 ثقافة الشركة</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>1.7.6 موامة الثقافة والأهداف الاستراتيجية</li> <li>2.7.6 هيكل مشروع موحد</li> <li>3.7.6 ثقافة الشركات وتنفيذها</li> </ul>	<p><b>6.6 التعويض النقدي مقابل غير النقدي</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>1.6.6 نماذج نطاقات الأجور</li> <li>2.6.6 نماذج التعويض غير النقدي</li> <li>1.2.6.6 نماذج العمل</li> <li>2.2.6.6 مجتمع الشركات</li> <li>3.2.6.6 صورة الشركة</li> <li>3.6.6 التعويض النقدي مقابل غير النقدي</li> </ul>	<p><b>5.6 إنتاجية المواهب وجذبها والاحتفاظ بها وتفعيلها</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>1.5.6 الإنتاجية</li> <li>2.5.6 رافعات للإنتاجية</li> <li>3.5.6 عوامل جذب المواهب والاحتفاظ بها وجذبها</li> </ul>
		<p><b>10.6 التحول مقابل إدارة التغيير</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>1.10.6 الاختلافات الرئيسية في المشروع</li> <li>2.10.6 دور مدير التغيير مقابل مدير التحول</li> <li>3.10.6 أدوات الإدارة</li> </ul>	<p><b>9.6 التحول في البيئات المؤسسية المعقدة</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>1.9.6 التحول</li> <li>2.9.6 هيكل مشروع موحد</li> <li>3.9.6 ميسرو التحول</li> </ul>



الوحدة 7. الوظيفة المالية

<p><b>1.7. الوظيفة المالية</b></p> <p>1.1.7. المهام المعتادة ودور المدير المالي</p> <p>2.1.7. الهيكل التنظيمي لوظيفة المالية</p> <p>3.1.7. تحديدات واتجاهات الوظيفة المالية</p> <p>1.3.1.7. الإدراك المتأخر للمهام المالية</p> <p>2.3.1.7. نحو مهام مالية أكثر مرونة</p> <p>3.3.1.7. المُيسرين الرئيسيين</p>	<p><b>2.7. التمويل التشغيلي</b></p> <p>1.2.7. المالية مقابل المحاسبة</p> <p>2.2.7. المحاسبة المالية</p> <p>1.2.2.7. الجماهير التراثية</p> <p>2.2.2.7. توازن</p> <p>3.2.2.7. بيان الإيرادات</p> <p>4.2.2.7. تدفق نقدي</p> <p>5.2.2.7. النسب التشغيلية: ROE, ROA</p> <p>6.2.2.7. الاحتياجات التشغيلية من الأموال</p> <p>7.2.2.7. رأس المال المتداول</p> <p>3.2.7. المفاتيح في تحليل الميزانية العمومية</p> <p>4.2.7. التحليل الرئيسي لحساب النتائج</p>	<p><b>3.7. المحاسبة التحليلية</b></p> <p>1.3.7. تصنيف التكاليف</p> <p>2.3.7. أنواع توزيع التكاليف</p> <p>1.2.3.7. التكاليف القياسية</p> <p>2.2.3.7. نماذج تحليلية</p> <p>3.3.7. أنواع النماذج التحليلية</p> <p>1.3.3.7. التكلفة المباشرة</p> <p>2.3.3.7. التكلفة الكاملة</p> <p>3.3.3.7. تقدير التكاليف على أساس النشاط</p>	<p><b>4.7. الخزائنة والمخاطر المالية</b></p> <p>1.4.7. وظيفة الخزائنة</p> <p>2.4.7. النموذج التنظيمي والحوكمة لوظيفة الخزائنة</p> <p>3.4.7. المهام</p> <p>1.3.4.7. إدارة رأس المال العامل</p> <p>2.3.4.7. إدارة التدفق النقدي</p> <p>3.3.4.7. إدارة السيولة</p> <p>4.4.7. الاتجاهات</p> <p>5.4.7. الأنظمة والتطبيقات المتعلقة بوظيفة الخزائنة</p>
<p>6.4.7. تقارير الخزينة</p> <p>1.6.4.7. هيكل تقارير الخزينة</p> <p>2.6.4.7. تصنيف أنواع التحصيل والمدفوعات المختلفة</p> <p>3.6.4.7. ميزانية التحصيل والدفع</p> <p>4.6.4.7. الاستغلال الأمثل لفوائض الخزينة</p> <p>5.6.4.7. الاستنتاجات العملية لإدارة الشركة</p>	<p><b>5.7. إدارة الأداء المؤسسي (CPM)</b></p> <p>1.5.7. التخطيط الاستراتيجي المالي</p> <p>1.1.5.7. العمليات</p> <p>2.1.5.7. الممارسات الجيدة</p> <p>3.1.5.7. النماذج (الهيكل، رأس المال العامل، الدين / رأس المال، الضرائب، وغيرها)</p> <p>2.5.7. الميزانية</p> <p>1.2.5.7. أبعاد الميزانية</p> <p>2.2.5.7. تقنيات الميزنة</p> <p>3.2.5.7. مشاكل شائعة</p>	<p>3.5.7. الدمج</p> <p>1.3.5.7. تصنيف الشركات في توحيد الشركة الأم</p> <p>2.3.5.7. Soc. معتمدا</p> <p>3.3.5.7. Soc. متعدد المجموعات</p> <p>4.3.5.7. Soc. مرتبطة</p> <p>5.3.5.7. طرق التوحيد</p> <p>1.5.3.5.7. عالمي</p> <p>2.5.3.5.7. نسبي</p> <p>3.5.3.5.7. التكافؤ</p>	<p>6.3.5.7. مراحل العملية</p> <p>1.6.3.5.7. التجانس</p> <p>2.6.3.5.7. إضافة</p> <p>3.6.3.5.7. الإعدادات</p> <p>4.6.3.5.7. تقارير</p> <p>4.5.7. مشاكل شائعة</p>
<p><b>6.7. تقرير مالي</b></p> <p>1.6.7. البيانات</p> <p>2.6.7. مصادر المعلومات</p> <p>3.6.7. أنواع حلول التقارير</p> <p>4.6.7. منهجيات التنفيذ</p> <p>5.6.7. المنافع المتوقعة</p>	<p><b>7.7. تكييف الوظيفة المالية مع العصر الرقمي الجديد</b></p> <p>1.7.7. الاتجاهات</p> <p>1.1.7.7. إدارة المواهب والتصميم التنظيمي</p> <p>2.1.7.7. العمليات الرقمية / التشغيل الآلي</p> <p>3.1.7.7. الجيل الجديد من أنظمة ERP</p> <p>4.1.7.7. SaaS والسحابة</p>	<p>5.1.7.7. اتزنت الأشياء</p> <p>6.1.7.7. بلوكشين</p> <p>7.1.7.7. البيانات الضخمة والتحليلات</p> <p>2.7.7. تحديات الإدارة المالية</p>	<p>3.7.7. حلول</p> <p>1.3.7.7. الإستراتيجية والتكامل وتحويل الوظيفة</p> <p>2.3.7.7. الكفاءة والتشغيل الآلي (RPA / الذكاء الاصطناعي)</p> <p>3.3.7.7. تحسين الأداء</p> <p>4.3.7.7. إدارة الخزينة</p> <p>5.3.7.7. الحوكمة والرقابة الداخلية</p>
<p><b>8.7. النماذج التنظيمية والتشغيلية للوظيفة المالية</b></p> <p>1.8.7. نماذج تنظيم وظيفة المالية</p> <p>2.8.7. المركزية مقابل اللامركزية</p>	<p>3.8.7. المركزية: مقدمة لنماذج مختلفة</p> <p>1.3.8.7. مركز الخدمات المشتركة (SSC)</p> <p>2.3.8.7. الخدمات المشتركة متعددة الوظائف (MFSS)</p> <p>3.3.8.7. خدمات الأعمال العالمية (GBS)</p> <p>4.3.8.7. خدمات الأعمال المتكاملة (IBS)</p> <p>5.3.8.7. تعهيد العمليات التجارية (BPO)</p>	<p><b>9.7. الحوكمة والرقابة الداخلية</b></p> <p>1.9.7. دور الرقابة الداخلية</p> <p>2.9.7. الرقابة الداخلية على المعلومات المالية</p> <p>3.9.7. الإطار المرجعي</p> <p>4.9.7. نظام الرقابة الداخلية على المعلومات المالية</p> <p>5.9.7. العمل الاشرافي ودور لجنة المراجعة</p>	<p><b>10.7. استشارات الوظائف المالية</b></p> <p>1.10.7. استشارة للوظيفة المالية حسب مجال النشاط</p> <p>2.10.7. أنواع المشروعات</p> <p>3.10.7. تنظيم مشاريع الاستشارات المالية</p>

الوحدة 8. ابتكار

<p><b>4.8. النظم البيئية للابتكار</b></p> <p>1.4.8. النظام البيئي للابتكار</p> <p>1.1.4.8. المرحلة الثلاثية والرابعة</p> <p>2.1.4.8. الجهات الفاعلة الرئيسية في النظم الإيكولوجية للابتكار</p> <p>3.1.4.8. بناء نظام بيئي للابتكار من أجل الأعمال التجارية</p> <p>2.4.8. الابتكار المفتوح</p> <p>1.2.4.8. مزايا وعيوب النماذج المختلفة</p> <p>2.2.4.8. متى وكم يجب فتح الابتكار</p> <p>3.2.4.8. أمثلة</p> <p>3.4.8. أدوات الابتكار التعاوني الرئيسية</p> <p>1.3.4.8. الأدوات التناظرية</p> <p>2.3.4.8. الأدوات الرقمية</p> <p>3.3.4.8. عملية الانتخاب للأعمال</p>	<p><b>3.8. المهارات الشخصية كمحرك للابتكار</b></p> <p>1.3.8. ثورة المهارات الشخصية</p> <p>1.1.3.8. ثورة 0.4</p> <p>2.1.3.8. الثورة الشخصية</p> <p>3.1.3.8. المهارات الشخصية</p> <p>4.1.3.8. المهارات الشخصية مقابل المهارات المهنية</p> <p>2.3.8. المهارات الشخصية</p> <p>1.2.3.8. المهارات الشخصية اللازمة للابتكار</p> <p>2.2.3.8. تنمية المهارات الشخصية للابتكار</p> <p>3.2.3.8. تنمية المهارات الشخصية للابتكار في الأعمال</p>	<p><b>2.8. الفكر والثقافة الابتكارية</b></p> <p>1.2.8. المهوبة اللازمة للابتكار</p> <p>1.1.2.8. الاعتقاد الخاطئ عن الخبير</p> <p>2.1.2.8. في التنوع يكون النجاح</p> <p>3.1.2.8. مهوبة الشركات المبتكرة</p> <p>4.1.2.8. الملف الشخصي المثالي لمدير الابتكار في شركة</p> <p>2.2.8. الثقافة التعاونية</p> <p>1.2.2.8. لا يوجد ابتكار بدون تعاون</p> <p>2.2.2.8. نحو ثقافة التعاون</p> <p>3.2.2.8. القيم</p> <p>3.2.8. نماذج لزراعة ثقافة الابتكار</p>	<p><b>1.8. الابتكار</b></p> <p>1.1.8. الابتكار</p> <p>1.1.1.8. الابتكار والمفاهيم الخاطئة</p> <p>2.1.1.8. الفرضيات الأساسية للابتكار</p> <p>3.1.1.8. إعادة تعريف الابتكار</p> <p>2.1.8. الأخطاء الشائعة</p> <p>1.2.1.8. الوقوع في فخ الاتساق والالتزام</p> <p>2.2.1.8. الخلط بين المشاكل التقنية ومشاكل الابتكار</p> <p>3.2.1.8. تطوير حلول تكتيكية للمشاكل الاستراتيجية والعكس صحيح</p>
<p>2.6.8. تحديد أولويات المشاكل</p> <p>1.2.6.8. استبعاد المشاكل الفنية</p> <p>2.2.6.8. مصفوفة تحديد الأولويات</p> <p>3.2.6.8. التمارين الجماعية</p> <p>3.6.8. تشرح المشاكل وتعريف التحديات</p> <p>1.3.6.8. مشاكل مقابل التحديات</p> <p>2.3.6.8. تشرح المشاكل</p> <p>3.3.6.8. تعريف التحديات</p> <p>4.3.6.8. أبعاد التحديات (العائد المحتمل)</p>	<p><b>6.8. تحديد مشاكل وفرص الابتكار</b></p> <p>1.6.8. تحديد المشاكل</p> <p>1.1.6.8. المشاكل التشغيلية والاستراتيجية</p> <p>2.1.6.8. تصنف المشاكل</p> <p>3.1.6.8. كيفية عمل خريطة المشاكل</p>	<p>2.5.8. دورة الابتكار</p> <p>1.2.5.8. المنهج العلمي.</p> <p>2.2.5.8. مراحل دورة الابتكار</p> <p>3.2.5.8. إدارة الفشل</p> <p>3.5.8. العناصر الرئيسية للنظام</p> <p>1.3.5.8. إدارة المعرفة</p> <p>2.3.5.8. قياس الابتكار</p> <p>3.3.5.8. تمويل الابتكار</p>	<p><b>5.8. نظام ابتكار الأعمال</b></p> <p>1.5.8. نظم ابتكار</p> <p>1.1.5.8. أهمية الحجم</p> <p>2.1.5.8. نظام الابتكار، بدلة مصممة خصيصًا لمؤسستنا</p> <p>3.1.5.8. أنواع نظم الابتكار</p>
<p><b>9.8. التمويل العام للابتكار</b></p> <p>1.9.8. تمويل الابتكار</p> <p>1.1.9.8. أسباب التمويل</p> <p>2.1.9.8. أهداف تمويل الابتكار</p> <p>3.1.9.8. فوائد تمويل الابتكار</p> <p>2.9.8. التمويل العام للابتكار</p> <p>1.2.9.8. التمويل العام</p> <p>2.2.9.8. مصادر التمويل الأوروبية</p> <p>3.2.9.8. أثر المشاريع الممولة بتمويل عام</p>	<p><b>8.8. التطورات الحضريّة المستدامة المبتكرة والذكية (المدن الذكية)</b></p> <p>1.8.8. تعزيز الابتكار في مجال التنمية المستدامة والذكية</p> <p>1.1.8.8. الابتكار كمحرك للتنمية المستدامة</p> <p>2.1.8.8. الآثار المستهدفة</p> <p>2.8.8. الابتكار للمدن الذكية</p> <p>1.2.8.8. المدن الذكية</p> <p>2.2.8.8. الابتكار في تطوير المدن</p> <p>3.2.8.8. تعزيز النظام البيئي المبتكر للمدن</p> <p>4.2.8.8. التعاون بين القطاعين العام والخاص</p> <p>3.8.8. الابتكار في الاقاليم الذكية</p> <p>1.3.8.8. الابتكار في تنمية الاقاليم</p> <p>2.3.8.8. تعزيز النظام البيئي المبتكر للاقاليم</p> <p>3.3.8.8. تأثير المناطق الذكية</p>	<p><b>7.8. تطوير حلول إبداعية</b></p> <p>1.7.8. تصميم الحلول المبتكرة</p> <p>1.1.7.8. تقنيات إبداعية</p> <p>2.1.7.8. كثل البناء للابتكار</p> <p>3.1.7.8. تدريب على الإبداع</p> <p>2.7.8. تعريف المخاطر</p> <p>1.2.7.8. مخاطر التوليد</p> <p>2.2.7.8. مخاطر السوق</p> <p>3.2.7.8. المخاطر المالية</p> <p>4.2.7.8. مصفوفة تحديد الأولويات للحلول الافتراضية</p> <p>3.7.8. التجريب والتحقق التكراري</p> <p>1.3.7.8. التفكير في التجريب وليس المسح</p> <p>2.3.7.8. تصميم الاختبارات والتجارب حسب نوع المخاطر</p> <p>3.3.7.8. قياس النتائج والتحليل والاستنتاجات والتكرار</p>	

الوحدة 9. التكنولوجيا والرقمنة

1.9. الدور الجديد للتكنولوجيا في الشركة

- 1.1.9. الرقمنة
- 2.1.9. نطاق الرقمنة في الأعمال
- 3.1.9. المسؤولية في العمل

2.9. الاتجاهات التكنولوجية الرئيسية وتطبيقاتها في الشركة

- 1.2.9. الابتكار في العصر الرقمي
- 2.2.9. من الأفكار إلى القيمة
- 3.2.9. أربع تقنيات يجب مراعاتها (السحابة والذكاء الاصطناعي والجيل الخامس والبلوك تشين)

3.9. السر يكمن في البيانات

- 1.3.9. شركات تعتمد على البيانات
- 2.3.9. قيمة البيانات
- 3.3.9. السحابة تغير كل شيء
- 4.3.9. علم البيانات

4.9. بيع التكنولوجيا والرقمنة في الشركة

- 1.4.9. منصات قيمة في المنظمة
- 2.4.9. أهمية بيئة الرقمنة
- 3.4.9. منهجية التحول الرقمي
  - 1.3.4.9. النجم القطبي
  - 2.3.4.9. ابدأ صغيراً وانطلق بسرعة
  - 3.3.4.9. تحديد الأولويات وخارطة الطريق
  - 4.3.4.9. حالة العمل: بدون تأثير وعائد لا يوجد شيء
  - 5.3.4.9. أوضاع التنفيذ: مفهوم برج المراقبة كضامن للنجاح

5.9. نموذج تشغيل جديد

- 1.5.9. التنظيم الرقمي
- 2.5.9. الابتكار المفتوح، وبدء التشغيل الخالي من الهدر، والتشكيك التصميمي، والمرونة
- 3.5.9. العملية الجديدة لإنشاء المنتجات والخدمات الرقمية في المؤسسة: من الاكتشاف إلى Value Hacking

4.5.9. MVP وعملية التطوير التكرارية

- 1.4.5.9. قسم تكنولوجيا المعلومات: وظائف تكنولوجيا المعلومات
- 2.4.5.9. التنظيم والحكومة
- 3.4.5.9. الموردون المشهورين

6.9. تنفيذ نظم المعلومات

- 1.6.9. الهدف: التأثير
- 2.6.9. خريطة أصحاب المصلحة
- 3.6.9. التقنيات والمنتجات الأكثر ملاءمة

7.9. أشكال التنفيذ والتنظيم في التنفيذ

- 1.7.9. عملية التنفيذ
- 2.7.9. التنظيم في التنفيذ
- 3.7.9. التكلفة والجوانب الرئيسية لأخذها في الاعتبار

8.9. الأفراد وإدارة التغيير

- 1.8.9. التغيير الثقافي
- 2.8.9. مشروع إدارة التغيير
- 3.8.9. التواصل كجزء أساسي من الإدارة الفعالة للتغيير

9.9. تطوير نماذج عمل جديدة قائمة على التكنولوجيا

- 1.9.9. إطار لتطوير نماذج الأعمال الجديدة
- 2.9.9. استراتيجيات التقريب
- 3.9.9. مركبات الاستثمار، رأس المال الاستثماري للشركات

10.9. مساعدة الشركة لتطوير مشاريع تكنولوجيا المعلومات

- 1.10.9. إطار عمل متعدد السنوات لمساعدة المفوضية الأوروبية
- 2.10.9. صناديق الجيل القادم من الاتحاد الأوروبي

الوحدة 10. الإدارة الشامل للمشاريع

1.10. المشروع وعلاقته بالإدارة

- 1.1.10. المشروع وإدارة المشاريع
- 1.1.1.10. المشروع
- 2.1.1.10. الإدارة
- 3.1.1.10. دورة الحياة
- 4.1.1.10. الأدوار في إدارة المشروع
- 5.1.1.10. مزايا إدارة مشروع

2.1.10. أنواع المشروعات

- 1.2.1.10. العمليات
- 2.2.1.10. التكامل والتكنولوجيا
- 3.2.1.10. الاستراتيجيات
- 3.1.10. التنظيم للمشاريع

2.10. الاعتبارات ذات الصلة في إدارة المشاريع

- 1.2.10. PMBOK
- 1.1.2.10. الجوانب ذات الصلة
- 2.1.2.10. الفوائد الرئيسية
- 2.2.10. مكتب تحقيق القيمة
- 1.2.2.10. الجوانب ذات الصلة
- 2.2.2.10. الفوائد الرئيسية

3.2.10. التوزيع بطريقة الشلالات

- 1.3.2.10. الجوانب ذات الصلة
- 2.3.2.10. المشاريع الرئيسية المستهدفة بهذه المنهجية
- 3.3.2.10. الفوائد الرئيسية
- 4.2.10. AGILE
- 1.4.2.10. الجوانب ذات الصلة
- 2.4.2.10. المشاريع الرئيسية المستهدفة بهذه المنهجية
- 3.4.2.10. الفوائد الرئيسية

3.10. إدارة النطاق والتوقعات

- 1.3.10. خطة إدارة النطاق
- 1.1.3.10. النطاق
- 2.1.3.10. الخصائص الرئيسية
- 3.1.3.10. التحقق من النطاق

2.3.10. إدارة التوقعات

- 1.2.3.10. تحديد توقعات العميل
- 2.2.3.10. مصفوفة النطاق مقابل التوقعات
- 3.2.3.10. التحقق وإغلاق النطاق النهائي
- 3.3.10. المخاطر والفوائد

4.10. تخطيط المشروع

- 1.4.10. التخطيط لمشروع
- 1.1.4.10. أهداف التخطيط وأنشطته ومعالجه
- 2.1.4.10. التخطيط للنواتج الرئيسية
- 3.1.4.10. أدوات التخطيط (لوحة القيادة)

2.4.10. تخطيط الفريق

- 1.2.4.10. تقنيات وأدوات تقدير الموارد (من أعلى إلى أسفل، ومن أسفل إلى أعلى، وتقدير دلفي، وتقدير حدودي، الخ)
- 2.2.4.10. تقدير الموارد: الأدوار والمسؤوليات والتكاليف
- 3.2.4.10. خطة استمرار الخدمة
- 3.4.10. تخطيط الوقت
  - 1.3.4.10. تسلسل الأنشطة
  - 2.3.4.10. تطوير الجدول الزمني للعمل
  - 3.3.4.10. مراقبة الجدول الزمني للعمل

<p>2.6.10. الميزانية</p> <p>1.2.6.10. تحديد الميزانية</p> <p>2.2.6.10. منهجيات اختبار الميزانية</p> <p>3.2.6.10. تقنيات وأدوات تحديد الميزانية</p> <p>3.6.10. التحكم في التكاليف</p> <p>1.3.6.10. أهداف مراقبة التكاليف</p> <p>2.3.6.10. قياس التقدم في تكاليف المشروع</p> <p>3.3.6.10. تقنيات وأدوات مراقبة التكاليف</p>	<p>6.10. إدارة التكاليف</p> <p>1.6.10. تقدير التكاليف</p> <p>1.1.6.10. خطة إدارة التكاليف</p> <p>2.1.6.10. تقدير تكلفة المشروع</p> <p>3.1.6.10. تقنيات وأدوات إدارة التكاليف</p>	<p>3.5.10. إدارة فريق المشروع</p> <p>1.3.5.10. الحاجة إلى تنسيق وقيادة الفريق بشكل فعال</p> <p>2.3.5.10. أدوات إدارة عمل الفرق بطريقة تعاونية</p> <p>3.3.5.10. فض النزاعات</p> <p>4.3.5.10. خطة استمرار الخدمة</p> <p>5.3.5.10. Feedback وتقييم أداء الفريق</p>	<p>5.10. إدارة الفريق (الموارد البشرية)</p> <p>1.5.10. خطة الفرقي</p> <p>1.1.5.10. خطة الأفراد</p> <p>2.1.5.10. اختيار فريق المشروع</p> <p>3.1.5.10. نظم تقييم الأداء</p> <p>2.5.10. تطوير فريق المشروع</p> <p>1.2.5.10. اكتساب فريق</p> <p>2.2.5.10. انتداب الفريق للمشروع</p>
<p>8.10. إدارة الجودة</p> <p>1.8.10. تحليل الجودة ومراقبتها (تحليل الجودة - الجودة)</p> <p>1.1.8.10. إدارة الجودة</p> <p>2.1.8.10. النطاق المتوقع</p> <p>3.1.8.10. مؤشرات قياس الجودة (المعايير)</p>	<p>3.7.10. مراقبة إجراءات الاتصال</p> <p>1.3.7.10. تخطيط الإجراءات (الجدول الزمني والموارد والمواعيد النهائية والنتائج المتوقعة إلخ)</p> <p>2.3.7.10. أدوات لرصد إجراءات الاتصال</p> <p>3.3.7.10. قياس نتائج إجراءات الاتصا</p>	<p>2.7.10. خطة التواصل</p> <p>1.2.7.10. تحديد الرسائل الرئيسية لكل نوع من الوكلاء</p> <p>2.2.7.10. تحديد وتعريف قنوات التواصل الرئيسية</p> <p>3.2.7.10. تحليل متطلبات التواصل</p> <p>4.2.7.10. تصنيف الاتصالات: شفهي - مكتوب / رسمي - غير رسمي</p> <p>5.2.7.10. تقنيات وأدوات الاتصالات</p>	<p>7.10. إدارة التواصل</p> <p>1.7.10. تحديد أصحاب المصلحة (أصحاب المصلحة)</p> <p>1.1.7.10. تحديد العوامل الداخلية والخارجية</p> <p>2.1.7.10. تحديد توقعات أصحاب المصلحة</p> <p>3.1.7.10. تقنيات وأدوات تحديد أصحاب المصلحة وتصنيفهم</p>
<p>2.9.10. متابعة خطة الطوارئ</p> <p>1.2.9.10. التحليل الكمي والنوعي للمخاطر</p> <p>2.2.9.10. تقييم الاحتمالات والآثار</p> <p>3.2.9.10. أدوات المراقبة</p>	<p>9.10. إدارة المخاطر</p> <p>1.9.10. التخطيط للمخاطر</p> <p>1.1.9.10. تخطيط إدارة المخاطر</p> <p>2.1.9.10. تعريف المخاطر</p> <p>3.1.9.10. أدوات تصنيف المخاطر</p>	<p>3.8.10. مراقبة جودة المشروع</p> <p>1.3.8.10. أدوات Feedback لجودة النتائج</p> <p>2.3.8.10. إدارة المطابقة وعدم مطابقة النتائج</p> <p>3.3.8.10. مراجعة القرناء وفوائدها الرئيسية</p> <p>4.3.8.10. قياس جودة النتائج</p>	<p>2.8.10. إجراءات ضمان الجودة</p> <p>1.2.8.10. تخطيط أنشطة المراجعة: التقارير الشهرية والسنوية وما إلى ذلك.</p> <p>2.2.8.10. مراجعات الجودة</p> <p>3.2.8.10. التحسين المستمر</p>
<p>3.10.10. تأثير المشروع</p> <p>1.3.10.10. أهمية قياس الآثار الناتجة</p> <p>2.3.10.10. الأثر داخل المنظمة</p> <p>3.3.01.10. إدارة التأثير على العميل</p>	<p>2.10.10. اغلاق المشروع</p> <p>1.2.10.10. جمع المعلومات</p> <p>2.2.10.10. التحليل النهائي والاستنتاجات الرئيسية</p> <p>3.2.10.10. الاجتماع الختامي</p> <p>4.2.10.10. تحليل الخطوات التالية</p>	<p>10.10. إغلاق المشروع وإدارة التغيير</p> <p>1.10.10. إدارة التغيير</p> <p>1.1.10.10. نقل المعرفة</p> <p>2.1.10.10. مراحل نقل المعرفة</p> <p>3.1.10.10. تخطيط نقل المعرفة: التدريب، المواد، إلخ</p>	<p>3.9.10. مراقبة المخاطر والتحكم فيها</p> <p>1.3.9.10. سجل المخاطر: الملاك، الإجراءات، الأعراض، مستويات المخاطر</p> <p>2.3.9.10. تخطيط إجراءات التخفيف</p> <p>3.3.9.10. ماجة ومراقبة المخاطر</p> <p>4.3.9.10. متابعة نتائج خطط العمل التي تم تنفيذها</p> <p>5.3.9.10. إعادة تقييم المخاطر</p>



# المنهجية

يقدم هذا البرنامج التدريبي طريقة مختلفة للتعلم. تم تطوير منهجيتنا من خلال وضع التعلم الدوري: إعادة التعلم. يُستخدم نظام التدريس هذا، على سبيل المثال، في أرقى كليات الطب في العالم، وقد تم اعتباره من أكثر الكليات فعالية من خلال المنشورات ذات الأهمية الكبيرة مثل مجلة نيو إنجلاند الطبية.





اكتشف إعادة، التعلم وهو نظام يتخلى عن التعلم الخطي التقليدي ليأخذك من خلال أنظمة  
التدريس الدورية: طريقة تعلم أثبتت فعاليتها الهائلة، خاصة في الموضوعات التي تتطلب الحفظ "



تستخدم مدرسة نيك للأعمال دراسة الحالة لوضع سياق لكل المحتوى يقدم برنامجنا طريقة ثورية لتطوير المهارات والمعرفة. هدفنا هو تعزيز الكفاءات في سياق متغير وتنافسي وعالي الطلب.

مع نيك يمكنك تجربة طريقة للتعلم تعمل على تحريك أسس الجامعات التقليدية في جميع أنحاء العالم”



يؤهلك هذا البرنامج لمواجهة تحديات العمل في بيئات غير مؤكدة وتحقيق النجاح لعملك



## طريقة تعلم مبتكرة ومختلفة

برنامج نيك الحالي هو تعليم مكثف ، تم إنشاؤه من الصفر ، والذي يقترح التحديات والقرارات الأكثر تطلبًا في هذا المجال، سواء على المستوى المحلي أو الدولي. بفضل هذه المنهجية يتم تعزيز النمو الشخصي والمهني ، واتخاذ خطوة حاسمة نحو النجاح. طريقة الحالة ، تقنية تضع الأسس لهذا المحتوى ، تضمن اتباع أحدث واقع اقتصادي واجتماعي ومهني.



سيتعلم الطالب، من خلال الأنشطة التعاونية والحالات الحقيقية، حل المواقف المعقدة في بيئات الأعمال الحقيقية "

كانت طريقة الحالة هي نظام التعلم الأكثر استخدامًا من قبل أفضل مدارس الاعمال في العالم منذ وجودها. تم تطويره في عام 1912 بحيث لا يتعلم طلاب القانون القوانين بناءً على المحتويات النظرية فحسب بل كانت طريقة القضية هي تقديم مواقف معقدة حقيقية لهم لاتخاذ قرارات مستنيرة وتقدير الأحكام حول كيفية حلها. في عام 1924 تم تأسيسها كطريقة معيارية للتدريس في جامعة هارفارد.

في موقف محدد ، ما الذي يجب أن يفعلته المحترف؟ هذا هو السؤال الذي نواجهه في أسلوب الحالة ، وهو أسلوب التعلم العملي. خلال البرنامج ، سيواجه الطلاب حالات حقيقية متعددة. يجب عليهم دمج كل معارفهم والتحقيق والمناقشة والدفاع عن أفكارهم وقراراتهم.



برنامجنا يعدك لمواجهة تحديات جديدة في بيئات غير مؤكدة وتحقيق النجاح في حياتك المهنية.

## منهجية إعادة التعلم

تجمع تيك بفعالية بين منهجية دراسة الحالة ونظام تعلم عبر الإنترنت بنسبة 100% استناداً إلى التكرار ، والذي يجمع بين عناصر تعليمية مختلفة في كل درس.

نحن نشجع دراسة الحالة بأفضل طريقة تدريس بنسبة 100% عبر الإنترنت إعادة التعلم.



سيسمح لك نظامنا عبر الإنترنت بتنظيم وقتك ووتيرة تعلمك وتكييفه مع جدولك الزمني. يمكنك الوصول إلى المحتوى من أي جهاز ثابت أو محمول متصل بالإنترنت

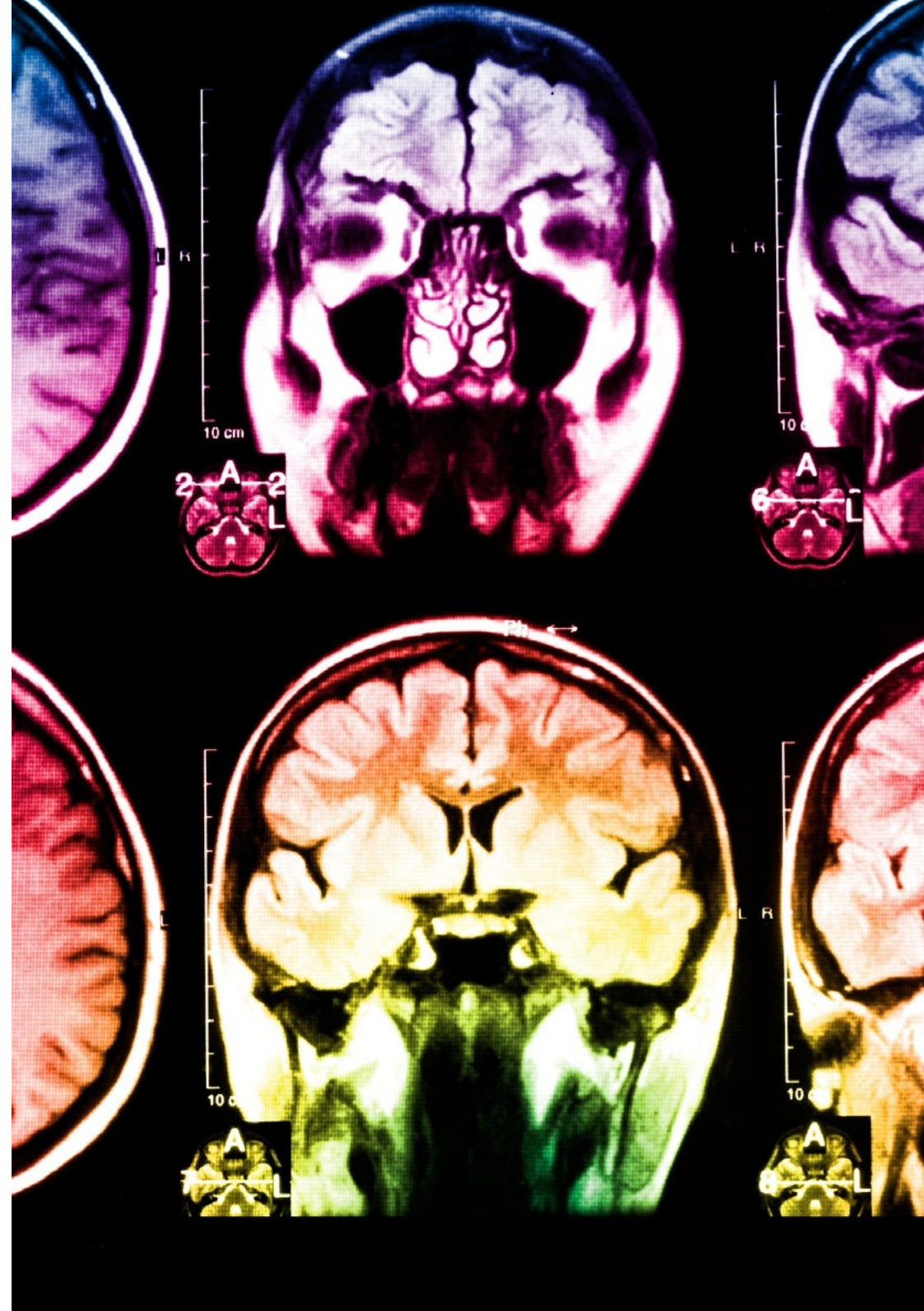
في تيك تتعلم بمنهجية طليعية مصممة لتدريب مديري المستقبل. هذه الطريقة ، في طليعة التعليم العالمي ، تسمى إعادة التعلم.

جامعتنا هي الجامعة الوحيدة الناطقة بالإسبانية المرخصة لاستخدام هذه الطريقة الناجحة. في عام 2019 ، تمكنا من تحسين مستويات الرضا العام لطلابنا (جودة التدريس ، جودة المواد ، هيكل الدورة ، الأهداف.... (فيما يتعلق بمؤشرات أفضل جامعة عبر الإنترنت باللغة الإسبانية.

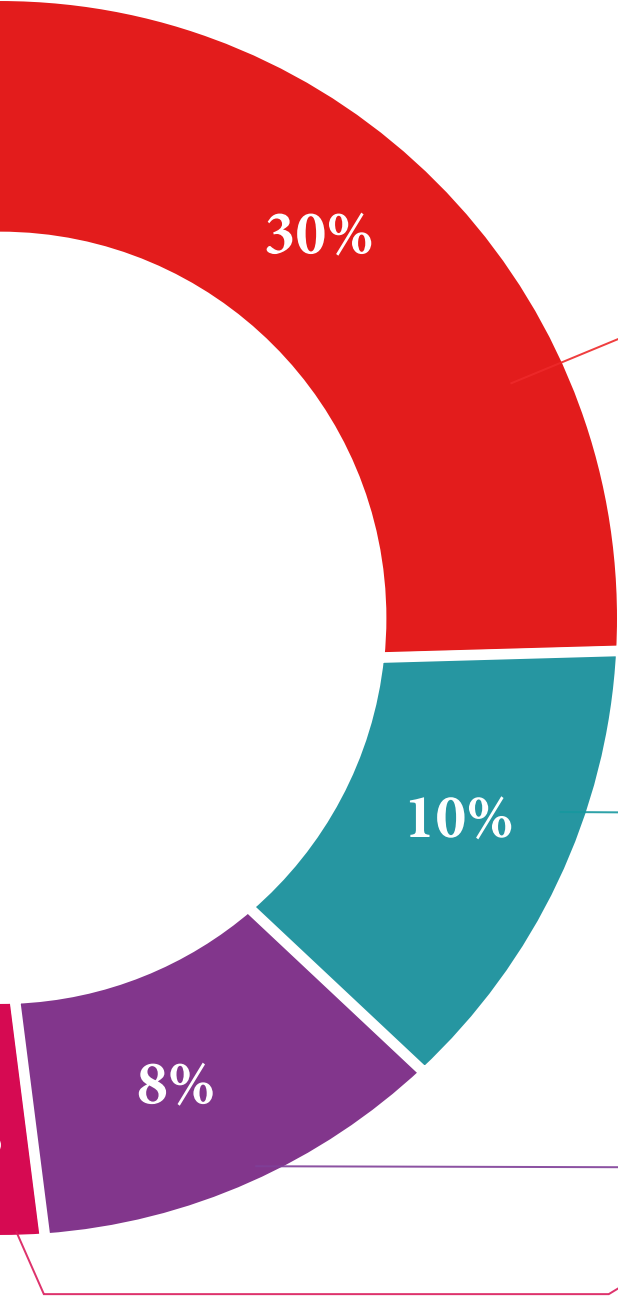
في برنامجنا، التعلم ليس عملية خطية، ولكنه يحدث في دوامة (تعلم، وإلغاء التعلم، والنسيان، وإعادة التعلم). لذلك، يتم دمج كل عنصر من هذه العناصر بشكل مركز. باستخدام هذه المنهجية، تم تدريب أكثر من 650 ألف خريج جامعي بنجاح غير مسبوق في مجالات متنوعة مثل الكيمياء الحيوية، وعلم الوراثة، والجراحة، والقانون الدولي، والمهارات الإدارية، وعلوم الرياضة، والفلسفة، والقانون، والهندسة، والصحافة، والتاريخ، والأسواق والأدوات المالية. كل هذا في بيئة يرتفع فيها، الطلب مع طالب جامعي يتمتع بمكانة اجتماعية واقتصادية عالية ومتوسط عمر 43.5 سنة

ستسمح لك إعادة التعلم بالتعلم بجهد أقل وأداء أكبر، والمشاركة بشكل أكبر في تدريبك، وتنمية الروح النقدية، والدفاع عن الحجج والآراء المتناقضة: معادلة مباشرة للنجاح.

استنادًا إلى أحدث الأدلة العلمية في مجال علم الأعصاب، لا نعرف فقط كيفية تنظيم المعلومات والأفكار والصور والذكريات، ولكننا نعلم أيضًا أن المكان والسياق الذي تعلمنا فيه شيئًا ضروريًا لنا لنكون قادرين على ذلك. تذكرها وتخزينها في قرن آمون، للاحتفاظ بها في ذاكرتنا طويلة المدى بهذه الطريقة، وفيما يسمى التعلم الإلكتروني المعتمد على السياق العصبي، ترتبط العناصر المختلفة لبرنامجنا بالسياق الذي تطور فيه المشارك ممارسته المهنية



يقدم هذا البرنامج أفضل المواد التعليمية المعدة بعناية للمحترفين:



#### المواد الدراسية



تم إنشاء جميع المحتويات التعليمية من قبل المتخصصين الذين سيقومون بتدريس الدورة ، خاصةً له ، بحيث يكون التطوير التعليمي محددًا وملموماً حقًا.

يتم تطبيق هذه المحتويات بعد ذلك على التنسيق السمعي البصري ، لإنشاء طريقة عمل تيك عبر الإنترنت. كل هذا ، مع أكثر التقنيات ابتكارًا التي تقدم قطعًا عالية الجودة في كل مادة من المواد التي يتم توفيرها للطلاب.

#### فصول الماجستير



هناك أدلة علمية على فائدة ملاحظة طرف ثالث من الخبراء.

ما يسمى التعلم من خبير يقوي المعرفة والذاكرة ، ويولد الأمان في القرارات الصعبة في المستقبل.

#### ممارسات المهارات الإدارية



سيقومون بتنفيذ أنشطة لتطوير مهارات وقدرات محددة في كل مجال موضوعي. الممارسات والديناميكيات لاكتساب وتطوير المهارات والقدرات التي يحتاج المتخصص إلى تطويرها في إطار العولمة التي نعيشها.

#### قراءات تكميلية



مقالات حديثة ووثائق إجماع وإرشادات دولية ، من بين أمور أخرى. في مكتبة تيك الافتراضية ، سيتمكن الطالب من الوصول إلى كل ما يحتاجه لإكمال تدريسه.



#### دراسات الحالة

سوف يكملون مجموعة مختارة من أفضل دراسات الحالة المختارة بالتحديد لهذا المؤهل. الحالات التي تم عرضها وتحليلها وتدريسها من قبل أفضل المتخصصين على الساحة الدولية



#### ملخصات تفاعلية

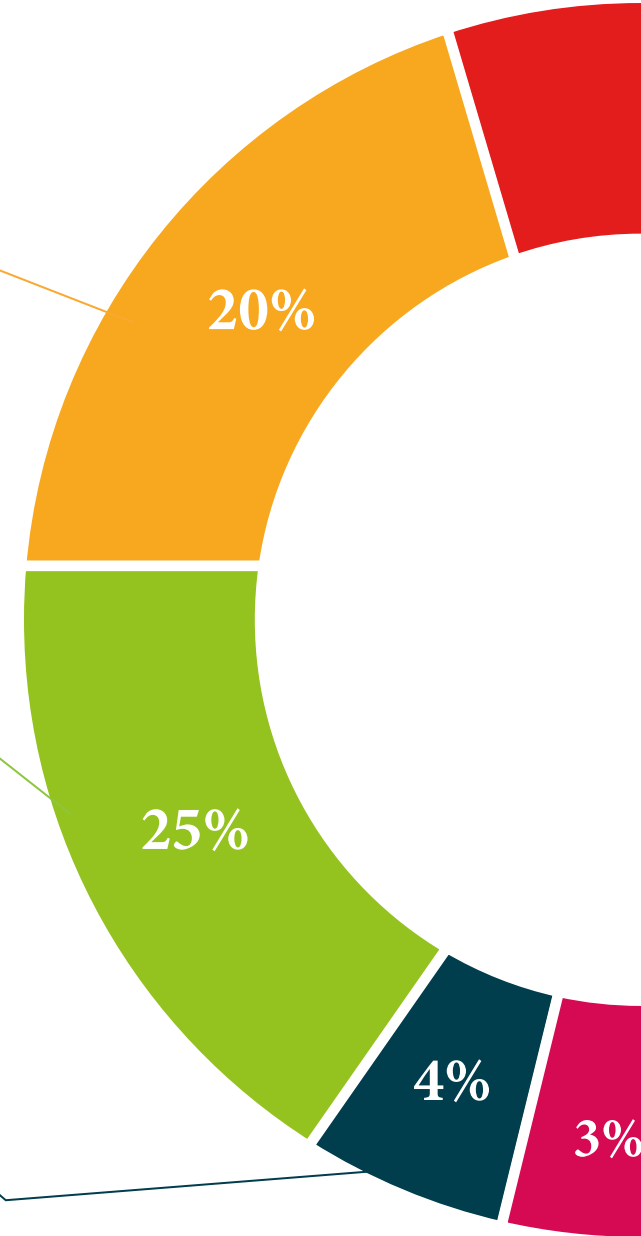
يقدم فريق تيك المحتوى بطريقة جذابة وديناميكية في أقراص المحتوى بطريقة جذابة وديناميكية في أقراص الوسائط المتعددة التي تشمل الصوت والفيديو والصور والرسوم البيانية والخرائط المفاهيمية من أجل تعزيز المعرفة

تم منح هذا النظام التعليمي الحصري الخاص بتقديم محتوى الوسائط المتعددة من قبل شركة Microsoft كـ "حالة نجاح في أوروبا"



#### الاختبار وإعادة الاختبار

يتم تقييم معرفة الطالب بشكل دوري وإعادة تقييمها في جميع أنحاء البرنامج ، من خلال أنشطة وتمارين التقييم الذاتي والتقويم الذاتي بحيث يتحقق الطالب بهذه الطريقة من كيفية تحقيقه لأهدافه



# ملف طلابنا الشخصي

اليوم، يعمل المهنيون المتخصصون في قطاع الأعمال مع جميع أنواع الشركات والمنظمات، بهدف تحسين أدائها وكفاءتها وربحيتها. لذلك، يستهدف هذا البرنامج الخريجين والمهندسين والمعماريين الذين بدأوا حياتهم المهنية بالفعل في هذا القطاع والذين يرغبون في تعميق وإتقان أحدث التطورات واتجاهات السوق.

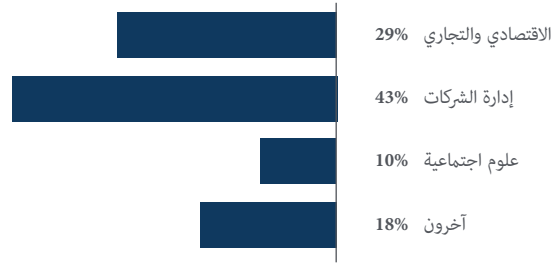




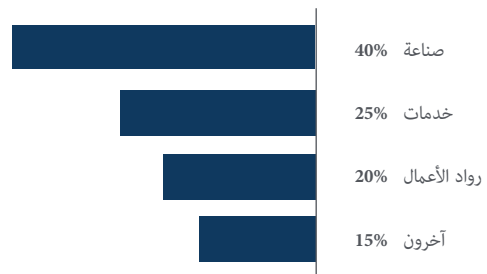
تشجع وابدأ اليوم لتحقيق برنامج سيؤدي إلى النجاح في عالم الاستشارات التجارية "



### المؤهل في المجال



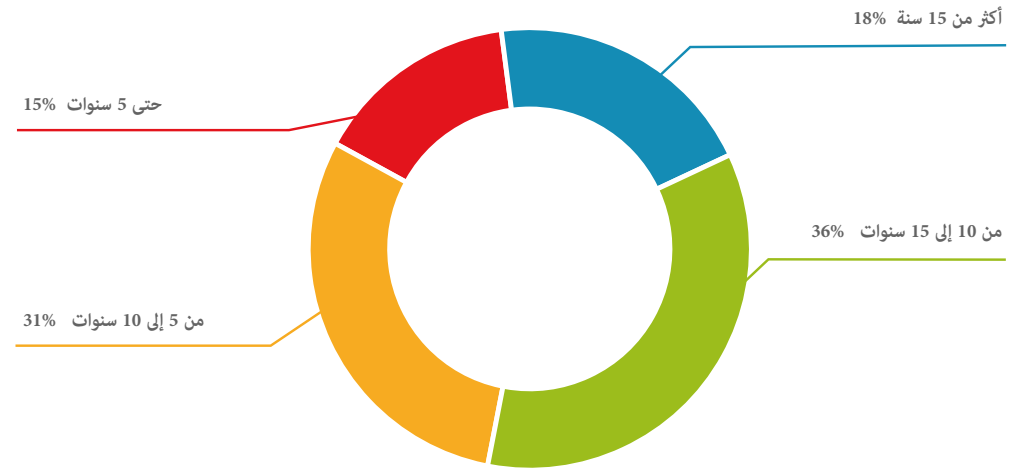
### الملف الأكاديمي



### متوسط أعمارهم

بين 35 و 45 عام

### سنوات الخبرة





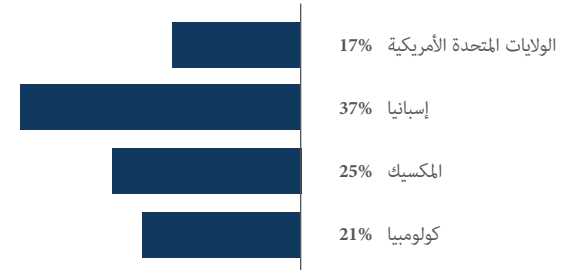


## María Bastillos

الرئيس التنفيذي لشركة استشارية

” كمحترف، جاء وقت في حياتي المهنية كان التغيير فيه ضروريًا. تنفيذ هذا المشروع وتكريس نفسي تمامًا لما أنا متحمس له: المالية. لهذا السبب، تمكنت من خلال هذا البرنامج من العثور على مسار جديد، حيث بدأت شركتي الخاصة بشكل مستقل لتقديم الدعم للآخرين وإيجاد استراتيجية تسمح لهم بالنمو“

### التوزيع الجغرافي

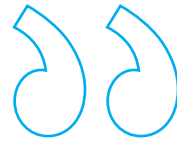


## هيكل الإدارة وأعضاء هيئة تدريس الدورة التدريبية

يتميز هذا البرنامج بجودة أعضاء هيئة التدريس المسؤولين عن تدريس كل جلسة أكاديمية. إنهم محترفون رفيعو المستوى ولديهم خبرة واسعة وسجل حافل في مجال الأعمال. بالإضافة إلى ذلك، جميعهم نشطون حاليًا، لذا فهم دائمًا على دراية بواقع العمل والحاجة إلى هذا النوع من الخدمة.



يضع أفضل الخبراء في مجال استشارات الأعمال خبرتهم ومسيرتهم المهنية تحت تصرفك في برنامج ذي محتوى تعليمي وأكاديمي من الدرجة الأولى”



## المدير الدولي المُستضاف

حازت Erin Werthman على جائزة من جمعية العلاقات العامة الأمريكية لنشرها العلمي من خلال العديد من الندوات عبر الإنترنت، وأصبحت إيرين ويرثمان مديرة أعمال مرموقة متخصصة للغاية في مجال التسويق والاتصالات.

عملت لدى مؤسسات دولية رائدة مثل Collegis Education. ومن بين إنجازاتها الرئيسية أنها طوّرت حلولاً متكاملة للتكنولوجيا والكفاءة التشغيلية التي حسنت الأنشطة التشغيلية للمؤسسات بشكل كبير. على سبيل المثال، أدارت محفظة عملاء تزيد قيمتها عن 15 مليون دولار، مع تحقيق هامش ربح إجمالي بنسبة 58%. كما أنها أوجدت أجواء عمل تعاونية، حيث تعمل فرق العمل وفقاً لأعلى المعايير لضمان رضا العملاء.

وعلاوة على ذلك، كانت مسؤولة عن وضع العديد من الخطط الاستراتيجية للشركات في مواجهة الأزمات. ونتيجة لذلك، فقد ساهمت في تعزيز الصورة الممتازة للشركات في المجتمع. وفي الوقت نفسه، من خلال توقع الانتكاسات المحتملة الناشئة عن ممارستها، ضمنت استمرار الكيانات في العمل بفعالية حتى في الظروف المعاكسة. كما أقامت علاقات استباقية وشفافة مع وسائل الإعلام. وبهذه الطريقة، تمكنت من تحقيق أقصى قدر من الظهور والسمعة للمؤسسات.

وفي إطار التزامها بالتميز، فهي متحدثة منتظمة في المؤتمرات والندوات الدولية. وهناك تشارك معرفتها الشاملة حول مواضيع مثل المسؤولية الاجتماعية والعلاقات العامة والتواصل. وتجدر الإشارة إلى أن أداءها المهني قد كوفئ في عدة مناسبات على شكل جوائز، مثل الجائزة التي حصلت عليها في كلية Rasmussen لمهاراتها القيادية وموقفها الحازم وتحسينها للحملات الإعلانية.



## أ. Erin Werthman

- ♦ مديرة إعلامية وشريك خبير مساعد في شركة Bain & Company، مينيسوتا، الولايات المتحدة الأمريكية
- ♦ شريكة إدارية أولى في Collegis Education، Bloomington، مينيسوتا
- ♦ مديرة الاستراتيجية الإعلامية وتطوير العلامة التجارية في كلية Rasmussen، مينيابوليس، مينيسوتا
- ♦ مديرة العلاقات العامة والتطوير في كلية الطب في جامعة إلينوي بالولايات المتحدة الأمريكية
- ♦ بكالوريوس في اللغة الإنجليزية - الكتابة المهنية البلاغية باللغة الإنجليزية في جامعة Illinois Urbana-Champaign
- ♦ ماجستير في إدارة الأعمال والتسويق من جامعة Benedictine، إلينوي
- ♦ شهادة Bain للاستدامة في العمل من شركة Bain & Company
- ♦ عضوة مجلس إدارة مدرسة Riverview الابتدائية عضو مجلس إدارة جمعية الآباء والمعلمين

بفضل TECH، يمكنك التعلم من  
أفضل المحترفين في العالم"



أ. Pérez-Ayala, Luis Yusty

- ♦ مدير التحكم المالي والإداري في قسم الهندسة والبنية التحتية والطاقة والبحرية في SENER
- ♦ أستاذ المالية في ماجستير الاستشارات وإدارة الأعمال بجامعة البوليتكنيك بمدريد (UPM)
- ♦ رائد تكنولوجيا صناعة السفر والضيافة في Accenture لإسبانيا والبرتغال وأندورا وإسرائيل
- ♦ مدير أول في Accenture، في منطقة Intelligent Finance
- ♦ مدير معاون في EY، في خدمات المدير المالي - الخدمات الاستشارية للمحاسبة المالية
- ♦ مدير أول في KPMG، في مجال الاستشارات التجارية - الوظيفة المالية
- ♦ بكالوريوس إدارة الأعمال والتنظيم (UCLM)
- ♦ بكالوريوس في الاقتصاد (UCLM)
- ♦ ماجستير في إدارة الإيرادات (جامعة كورنيل)
- ♦ ماجستير في المبيعات (كلية المبيعات للأعمال)
- ♦ برامج الشهادات في الرقابة الإدارية والمالية وإدارة الضرائب
- ♦ دورة المحاسبة المتقدمة CEF (مركز الدراسات المالية)



# هيكل الإدارة وأعضاء هيئة تدريس الدورة التدريبية | 55 tech

## الأساتذة

### أ. Silva, Camila

- ♦ شريك TA Iberia في Johnson & Johnson
- ♦ كبير مستشاري الموارد البشرية - Ackermann International - أسبانيا
- ♦ التدريب والتوجيه - مؤسسة Getúlio Vargas - البرازيل
- ♦ ماجستير في القانون والفلسفة - جامعة كومبلوتنسي بمدريد - أسبانيا
- ♦ محامية - Pereira dos Santos Advogados - البرازيل
- ♦ ليسانس الحقوق - كلية ديريغو دي كوريتيبا - البرازيل

### أ. Aguado - Muñoz Olmedilla, Álvaro

- ♦ مدير في ممارسات سلسلة الإمداد والعمليات في ACCENTURE
- ♦ مستشار SAP لإدارة سلسلة التوريد في VIEWNEXT (فرع IBM)
- ♦ أستاذ متعاون في دورة برمجيات إدارة الأعمال (SAP Business One) في جامعة البوليتكنيك في مدريد (UPM)
- ♦ مهندس زراعي من جامعة البوليتكنيك في مدريد (UPM)
- ♦ ماجستير في تكنولوجيا ورقابة الغذاء في مركز الدراسات العليا للصناعة الدوائية (CESIF)

### أ. Sallés, José María

- ♦ مؤلف ومتحدث ومستشار وموجه
- ♦ رئيس مؤسسة ميريز
- ♦ رجل أعمال في قطاع الفنادق
- ♦ عضو لجنة الخبراء في برنامج الموائئ 4.0 (موائئ إسبانيا للتكنولوجيا التجارية)
- ♦ مؤسس مشارك لـ Wtransnet، أول منصة على الإنترنت للخدمات اللوجستية والنقل
- ♦ دبلوم في إدارة الأعمال والإدارة من EADA - برشلونة

### أ. Safón, Pablo

- ♦ مدير أول ديون وإعادة هيكلة BDO
- ♦ مدير أول لمجال الوظيفة المالية بشركة PwC Spain
- ♦ المدير المالي والاستثمارات في Grupo Inversor Dadelos
- ♦ مستشار في مجال الخدمات الاستشارية للمحاسبة المالية في EY Spain
- ♦ بكالوريوس في إدارة الأعمال والإدارة من جامعة البوليتكنيك في فالنسيا (UPV)
- ♦ ماجستير في إدارة الأعمال التنفيذية من كلية إدارة الأعمال IE
- ♦ درجة الماجستير في الاستشارات المالية والتأمينية من جامعة البوليتكنيك في فالنسيا (UPV)
- ♦ دورات وبرامج الدراسات العليا في تقييم الأعمال، والنمذجة المالية، وتمويل الشركات، وعمليات الاندماج والاستحواذ وحقوق الملكية الخاصة في كليات إدارة الأعمال المختلفة

### أ. de Sopeña Fernández, Ignacio

- ♦ مدير عالمي لاستشارات الأعمال في VASS، متخصص في تحسين الأداء والتحول التنظيمي من خلال الإستراتيجية والعمليات والتكنولوجيا
- ♦ مدير عالمي رئيس استشارات الأعمال في VASS
- ♦ مدير وأستاذ الوحدة المالية في ماجستير الاستشارات وإدارة الأعمال في جامعة البوليتكنيك بمدريد (UPM)
- ♦ شريك استشاري في مجال خدمات المدير المالي - خدمات استشارات المحاسبة المالية (FASS) في EY
- ♦ مدير الاستشارات في KPMG و Grant Thornton
- ♦ بكالوريوس في العلوم الاقتصادية والتجارية من CUNEF (جامعة كومبلوتنسي بمدريد)
- ♦ PDD من كلية إدارة الأعمال IESE

أ. Carabaño, Mario

- ♦ الشريك المسؤؤل عن القطاع العام والتحول الرقمي في Grant Thornton
- ♦ خبير في مجالات الابتكار والتحول الرقمي والتمويل العام للبحث والتطوير والصناعة 4.0 والابتكار الاستراتيجي والثقافة المبتكرة
- ♦ شريك في Mentas a la Carta أسبانيا
- ♦ مؤلف مشارك لكتاب «سر الابتكار» ومتحدث دولي حول مواضيع التحول الرقمي (القطاعات العام والخاص) والابتكار والتمويل العام

أ. Gavilanes Navarro, Alberto

- ♦ مدير أول للتحول الرقمي والتكنولوجيا في Kearney
- ♦ مدير أول للتحول الرقمي في Accenture
- ♦ رئيس القنوات الرقمية في Naturgy
- ♦ مدير مشاريع شركة Prosegur الإستراتيجية لوحدة أعمال المراقبة
- ♦ مهندس كمبيوتر أول من جامعة نريجا
- ♦ ماجستير في الاستشارات وتنفيذ نظم المعلومات من Deusto

أ. Gallego Cañas, Alberto

- ♦ مدير أول - الشؤون المالية في برايس ووترهاوس كوبرز
- ♦ مدير مالي أول - مجموعة التحرير SM
- ♦ شهادة في الاقتصاد من جامعة كومبلوتنس بمدريد
- ♦ ماجستير إدارة الأعمال من كلية إدارة الأعمال ESCP (لندن)
- ♦ البرنامج المتقدم لتمويل الشركات الذي أعدة معهد الدراسات الاستقصائية في مدريد



أ. Carreño Ocaña, Rubén

- ♦ مدير ورئيس الاستراتيجية المؤسسية والبشرية في CBRE
- ♦ رئيس محطة EMEA وشبكة المواقع في CBRE
- ♦ كبير مسؤولي التحول في KPMG
- ♦ كبير مديري استشارات المخاطر في KPMG
- ♦ كبير مديري الإستراتيجيات والعمليات في KPMG
- ♦ مدير البنية التحتية والنقل والحكومة والصحة في Accenture في أوروبا والشرق الأوسط وإفريقيا
- ♦ مهندس صناعي (UC3M)

أ. Lara Oria, Enrique

- ♦ مدير في شركة أكسيس للتحول والابتكار والرقمية
- ♦ الشريك المسؤول عن قسم الإستراتيجيات والاستشارات الإدارية في KPMG Colombia
- ♦ خبرات سابقة في استشارات الأعمال في KPMG و IBM Global Business Services و Accenture

أ. Hernando, Javier

- ♦ شريك مالي ورئيس الخزانة في PwC
- ♦ مدقق مالي في EY Madrid و دبلن
- ♦ أستاذ مساعد في جامعة IE
- ♦ مؤلف مشارك لكتاب "The Leader's Cube"



# مدى تأثير هذه الدراسة على حياتك المهنية

يجب على جميع الشركات التكيف مع التغييرات التي تفرضها المجتمعات والحكومات والتقنيات وما إلى ذلك. يمثل كل يوم تحديًا، لذلك من الضروري أن يكون لديك متخصصون يعرفون ويحددون هذه الأنواع من المواقف في أسرع وقت ممكن، وبالتالي يستفيدون منها ويعززون نتائج أي شركة بشكل إيجابي.

مدى تأثير هذه الدراسة على حياتك المهنية | 59 **tech**

هذا ليس وقت التردد. ستجد في *TECH* المحتوى التي  
تحتاجها لتعزيز حياتك المهنية "



## هل أنت مستعد لأخذ هذه الخطوة؟ فالإزدهار المهني ينتظرك

درجة الماجستير الخاص في استشارات الأعمال من تيك هو برنامج مكثف يعد الطلاب لمواجهة تحديات وقرارات الأعمال في مجال الأعمال. هدفها الرئيسي هو تعزيز مُمك الشخصي والمهني. المساعدة على تحقيق النجاح.

لا يوجد وقت أفضل للتغيير من هذا،  
فالشركات ستطلب خدماتك فوراً عند  
الانتهاء من هذا البرنامج.

### لحظة التغيير



إذا كنت ترغب في تحقيق تغيير إيجابي  
في مهنتك، فستساعدك درجة الماجستير  
الخاص في استشارات الأعمال على تحقيقها.

### نوع التغيير



## تحسين الأجور

تحقيق هذا البرنامج يعني لطلابنا زيادة في الراتب بأكثر من 25,89%



# المزايا لشركتك

إن الحصول على درجة الماجستير الخاص في استشارات الأعمال يعني تحسناً في الحياة المهنية لجميع الطلاب الذين يرغبون في القيام بأعمالهم الخاصة في هذا القطاع. للقيام بذلك، سيحصلون على أحدث المعارف في المنطقة، والتي يتم تدريسها من قبل خبراء مرموقين. لكل هذا، سيكونون قادرين على التميز دولياً وقيادة أي شركة تدخل محفظة عملاتها إلى النجاح.



في هذا العصر الجديد، ستجد فرصًا ممتازة للنمو والتخصص كخبير استشاري للأعمال"



يعد تطوير المواهب والاحتفاظ بها في الشركات أفضل استثمار طويل الأجل.

### نمو المواهب ورأس المال الفكري

سوف يزود المهني الشركة بمفاهيم واستراتيجيات ووجهات نظر جديدة يمكن أن تسبب تغييرات ذات صلة في المنظمة.

01

### الاحتفاظ بالمديرين التنفيذيين ذوي الإمكانيات العالية لتجنب هروب العقول

يعزز هذا البرنامج الرابطة بين الشركة والمدير ويفتح آفاقاً جديدة للنمو المهني داخل الشركة.

02

### بناء عوامل التغيير

ستكون قادرًا على اتخاذ القرارات في لحظات عدم اليقين والأزمات، مما يساعد المنظمة على التغلب على العقبات.

03

### زيادة احتمالات التوسع الدولي

بفضل هذا البرنامج، ستتواصل الشركة مع الأسواق الرئيسية للاقتصاد العالمي.

04



### تطوير المشاريع الخاصة

يمكن للمدير العمل في مشروع حقيقي أو تطوير مشاريع جديدة في مجال البحث والتطوير أو تطوير الأعمال لشركته.

05

### زيادة القدرة التنافسية

ستزود درجة الماجستير الخاص هذه المتخصصين فيها بالمهارات اللازمة لمواجهة التحديات الجديدة وبالتالي تعزيز المنظمة.

06



# المؤهل العلمي

تضمن درجة الماجستير الخاص في استشارات الأعمال، بالإضافة إلى التدريب الأكثر صرامة وحدائق، الحصول على شهادة اجتياز المحاضرة الجامعية صادرة عن TECH الجامعة التكنولوجية.



اجتاز هذا البرنامج بنجاح وأحصل على شهادتك الجامعية دون الحاجة إلى  
السفر أو القيام بأية إجراءات مرهقة "



إن المؤهل الصادر عن TECH الجامعة التكنولوجية سوف يشير إلى التقدير الذي تم الحصول عليه في الماجستير الخاص وسوف يفي بالمتطلبات التي عادة ما تُطلب من قبل مكاتب التوظيف ومسابقات التعيين ولجان التقييم الوظيفي والمهني.

المؤهل العلمي: الماجستير الخاص في استشارات الأعمال

عدد الساعات الدراسية المعتمدة: 1.500 ساعة

يحتوي الماجستير الخاص هذا في استشارات الأعمال على البرنامج التعليمي الأكثر اكتمالا وحداثة في السوق.

بعد اجتياز الطالب للتقييمات، سوف يتلقى عن طريق البريد العادي\* مصحوب بعلم وصول مؤهل المحاضرة الماجستير الخاص ذات الصلة الصادرة عن TECH الجامعة التكنولوجية.

التوزيع العام للخطة الدراسية			التوزيع العام للخطة الدراسية		
الطريقة	عدد الساعات	نوع المادة	عدد الساعات	نوع المادة	عدد الساعات
إجمالي	1500	استشارات الأعمال ودور الخبير الاستشاري	20	إجمالي	1500
إجمالي	1500	الاستراتيجيات	20	إجمالي	1500
إجمالي	1500	نموذج الشركات وعمليات الاندماج والاستحواذ	20	إجمالي	1500
إجمالي	1500	العمليات والأحداث والتكلفة	20	إجمالي	1500
إجمالي	1500	التسويق والمبيعات في مجال الاستشارات	20	إجمالي	1500
إجمالي	1500	التنظيم والأفراد والثقافة التنظيمية	20	إجمالي	1500
إجمالي	1500	الوظيفة المالية	20	إجمالي	1500
إجمالي	1500	الابتكار	20	إجمالي	1500
إجمالي	1500	التكنولوجيا والرفقة	20	إجمالي	1500
إجمالي	1500	الإدارة الشامل للمشاريع	20	إجمالي	1500

الجامعة التكنولوجية		Tere Guevara Navarro / د. أ. رئيس الجامعة	
tech	الجامعة التكنولوجية		د. أ. / د. Tere Guevara Navarro رئيس الجامعة

الجامعة التكنولوجية		Tere Guevara Navarro / د. أ. رئيس الجامعة	
tech	الجامعة التكنولوجية		د. أ. / د. Tere Guevara Navarro رئيس الجامعة



## ماجستير خاص استشارات الأعمال

« طريقة التدريس: أونلاين

« مدة الدراسة: 12 شهر

« المؤهل الجامعي من: TECH الجامعة التكنولوجية

« عدد الساعات المخصصة للدراسة: 16 ساعات أسبوعيًا

« مواعيد الدراسة: وفقًا لوتيرتك الخاصة

« الامتحانات: أونلاين

# ماجستير خاص استشارات الأعمال