

الاستراتيجية التنافسية والتھوضع في السوق

22 - 26 Mar 2027

مدريد





الاستراتيجية التنافسية والتموضع في السوق

المرجع: 1107_1197 التاريخ: 22 - 26 Mar 2027 الموقع: مدريد الرسوم: GBP 5700

الاستراتيجية التنافسية والتموضع في السوق دورة متقدمة مدتها خمسة أيام في الاستراتيجية التجارية يقدمها UK Centre Training Mars في لندن وباريس ودي وهدريد وشيكاغو وقد صُممت للمديرين التنفيذيين والهدراء العاملين وكبار القادة التجاريين المسؤولين عن الموقع الذي تحتله مؤسساتهم في أسواقها.

الموقع التنافسي هو أساس الربحية. فهو قاعك في قطاعك، وما تهمله في ذهن العميل، وما تفعله ولا يستطيع المنافس التالي تقليده بسهولة. هذه هي النسبة التي تحدد ما إذا كانت الهواش ستنراكم أم تتاكل. وهي أيضاً النسبة التي تناقشها معظم الفرق القيادية بصراحة أقل مما ينبغي. صمّم هذا البرنامج لكبار القادة الراغبين في إعادة الانضباط التحليلي الحقيقي إلى سؤال أين ننافس، وكيف نفوز، وكم يساوي موقعنا فعلياً.

على مدى خمسة أيام مركزة، ستناول أطر الاستراتيجية التنافسية الكبرى. استراتيجيات Porter العامة والمنظور القائم على الموارد و Ocean Blue ونظرية التموضع ونهج المهام المطلوب إنجازها. وتطبقها على دراسات حالة واقعية من أسواق بريطانية وأوروبية وخليجية وأسيوية، وتبني استراتيجية تنافسية لهجال من مجالات أعمالك. ويقدم البرنامج مرسون كبار يتنوعون بخبرة تنفيذية وخبرة في الاستراتيجية التجارية.

ماذا ستتعلم

- تشخيص بنية قطاعك وموقع شركتك داخله.
- تطبيق استراتيجيات Porter العامة والمنظور القائم على الموارد وتفكير Ocean Blue 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 متناسك للشرائح المستهدفة من العملاء.
- وضع التسعير بما ينسجم مع التموضع المختار لا استناداً إلى قاعدة الكلفة وحدها.
- رصد إشارات تحول المنتج إلى سلعة مبكراً والاستجابة لها بوعي.
- قيادة التغيير المؤسسي المطلوب عند الحاجة إلى تحويل الموقع التنافسي.

كيف ستستفيد

ستفاد ومعلك استراتيجية تنافسية عملية لهجال من مجالات أعمالك، وطريقة منظّمة في التفكير بالموقع والميزة، وشهادة إتمام من Mars.

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



لن هذا البرنامج

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

- المديراء التجاريون التنفيذيون ومديراء الاستراتيجية التنفيذيون
- مديرو وحدات الأعمال والمنتجات وشؤون العملاء
- المديراء العامون والمديراء القطريون
- رؤساء التسويق والتسعير ورؤى العملاء
- رؤساء المبيعات وإدارة الحسابات الرئيسية على المستوى القيادي
- ملاك الشركات العالمية الذين يرسمون الاتجاه التجاري
- كبار التنفيذيين في القطاع العام المسؤولين عن تهووضع الخدمات

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