



c o n s u l t i n g

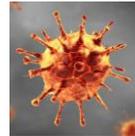
إجعل النجاح ملموسا



التوجيه - الجرأة - الإجراء



consulting



حل خطة ٣ ج





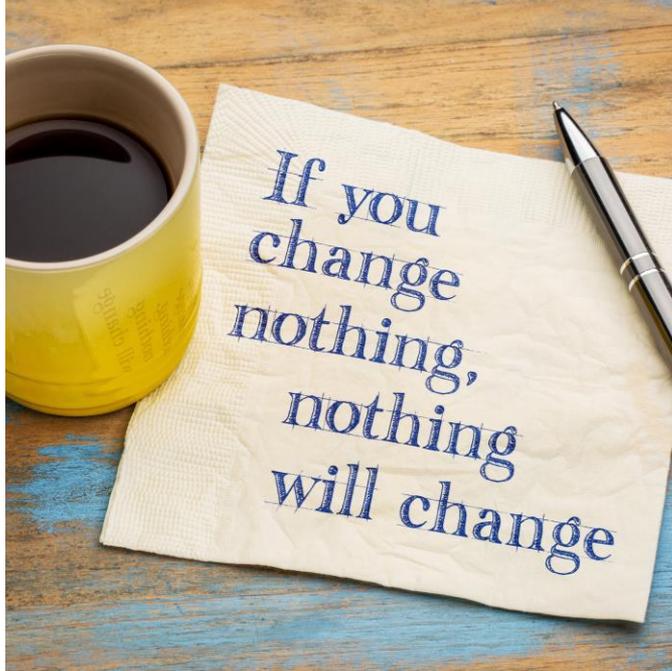
تَحَدِّ - تَغْيِير - فَرَص



- ❖ تغيرات بصفة مستمرة على مستوى القوانين والقواعد
- ❖ وضعية إقتصادية غير مستقرة
- ❖ واجبات الضرائب
- ❖ قرارات سياسية غير متوقعة في وقت وجيز
- ❖ تغيرات على مستوى البيئة
- ❖ تضرر الثقة البشرية والأمان بسبب التباعد الإجتماعي وخرق تغيير على مستوى العلاقات التجارية بسبب التحديات داخليا وخارجيا

- ❖ خسائر عديدة يمكن تداركها وأخرى تتطلب مجهودات كبيرة لتداركها كأنخفاض الدخل على مستوى المبيعات وإعاقة تطويرها
- ❖ الوضعية الجديدة للسوق التي أدت بدورها إلى وضعية جديدة للمتنافسين حيث نتج عنها متطلبات إضافية غير محدودة
- ❖ تغيرات غير متوقعة أدت إلى مفاوضات بسبب تغير إطار العمل مع الزبائن

- ❖ الزبائن يدركون ويتعاملون بطريقة غير معتادة بسبب الخوف وعدم الأمان
- ❖ إدارة هادفة للوقت، للمال والإستثمار



- ❖ إعادة التنظيم والنظام وتنسيق الأعمال بين فريق العمل
- ❖ أهداف جديدة، و بناء تجاري وإقتصادي جديد وأنظمة تجارية وإقتصادية جديدة جديدة
- ❖ رفع سقف المتطلبات ليكون الإستثمار إستراتيجيا



- ❖ بتقييم الوضعية الحالية داخليا وخارجيا
- ❖ ببناء وتطوير أنظمة تجارية وإقتصادية ملائمة للوضعية الحالية
  - ❖ بتنسيق العمليات الإستثمارية الحالية بطرق حديثة
  - ❖ بتحديد فرص للحفاظ على تجارتنا وتطويرها

# فرص

ولو أن وضعية الزبائن، السوق والصناعات تدهورت هناك فرص  
جديدة

السؤال الرئيسي

كيف يمكن الإستفادة من التجربة التجارية لحد اليوم والتعامل و  
التأقلم مع التغيير بطريقة هادفة



# هدف الورشة



- ❖ تقييم الوضعية الحالية
- ❖ تحديد الفرص
- ❖ إدارة التجارب بطريقة هادفة
- ❖ تطوير قيم العلاقات التجارية لتحقيق التميز في سوق المنافسة



حل خطة ٣ ج



c o n s u l t i n g



- ❖ **الوضعية الحالية لتطوير الإتجاهات**
- ❖ **خريطة للعمل تشغيلية وإستراتيجية**
- ❖ **تحديد وضع السوق في زمن الوباء**
- ❖ **ماهي التغيرات التي تعيق أعمالنا؟**



- ❖ الوصول الى افضل الفرص الإستثمارية الكترونيا
- ❖ الناتجة عن التغيير الحاد الذي نواجهه



- ❖ إدارة التجارب بآكتساب رؤية إنعكاسية والتركيز على نقاط القوة وإضعاف نقاط الضعف
  - ❖ إدارة نقط القوة للإستفادة من الفرص
  - ❖ إدارة نقط الضعف لتفادي المخاطر



قيم للعلاقة التجارية

الفلاح



AlFalah

c o n s u l t i n g



- ❖ توسيع الأعمال التجارية
- ❖ ماهي القيم التي يتوجب تطويرها
- ❖ ماهي القيم التي يجب الحفاظ عليها وصيانتها



# النتائج المترتبة

الفلاح AlFalah  
c o n s u l t i n g



- ❖ خطة عمل فعالة كدليل للتطبيق مباشرة بعد ورشة العمل

حان الوقت لبناء وتطوير عادات جديدة



## التوجيه - الجرأة - الإجراء



- ❖ الفلاح تساعدك على التوجيه لتقوي إدراكك للوضعية الحالية
- ❖ ستكسب الثقة والجرأة لتخطي الوضعية الحالية بأنعكاس الخطة الحالية وتحديد ثغراتها
- ❖ ستحدد فرص
- ❖ ستخلق أفكار جديدة لتطوير أهدافك

## نجاحات الفلاح خلال فترة الوباء



- ❖ إعادة تنظيم جميع العمليات إلكترونياً في وقت وجيز
- ❖ إدارة المصادر وتوسيعها إلى مجالات عمل جديدة
- ❖ قيادة وتوجيه فريق مختلف التفكير والثقافات ورفع معنوياته خلال الوباء
- ❖ إدارة الأزمة وارتفاع المدخول المبيعات بنسبة 30%
- ❖ إدارة التغيير بصفة فعالة

المواضيع الأكثر  
إهتماما خلال السنة  
2020 السابقة



- ❖ إدارة التغيير على مستوى التفكير
- ❖ التسويق الذاتي في سوق العمل
- ❖ تقنية الإرتجاع (Feedback)
- ❖ أهداف تجارية بتطوير الأفكار ووضعها على أرض الواقع

# إدراك الفرص

نحفز ونشجع إجراءاتكم للإستفادة من الفرص

# إدارة التغيير

بالتركيز على نقط القوة للتعامل مع التغيير

# التغلب على التحديات

ندعم توجيهكم

الفلاح AlFalah

Middle East

consulting

Occident

building

bridges

مريم فلاح

مشاورات وخدمات بين السوق الألماني، الشرق الأوسط والمغرب

مدرية وموجهة في الإدارة، التجارة والتسيير

✓ نتمنى دوام التوفيق والنجاح للجميع

مع أطيب التحيات

حان الوقت لبناء وتطوير عادات جديدة

