

البرنامج التدريبي المتميز "تخطيط الأعمال التجارية واعداد خطة العمل" Business Planning Course

المقدمة

إن مما لا شك فيه إن تحديد المسار ومعرفة الاتجاه الصحيح للأفراد والمنظمات يعد أحد أهم عوامل النجاح ويوفر الوقت والتكلفة ويعمل على تراكم الإيجابي ونبذ السلبي من الخبرات مما يدفع نحو تسجيل نقاط إيجابية في رصيد المنظمة والفرد و يزيد من مساحة الفرص، ويقلص من مساحة التحديات، ويسمح لجميع العاملين في المنظمة معرفة إلى أين تتجه منظماتهم وما ترغب في تحقيقه ورسالتها واهدافها وقيمها، ليشعروا بأنفسهم مشاركين ولاعبين حقيقيين في تحقيق المستقبل لمنظماتهم والاستعداد الفني والمالي والبشري لتحديات المستقبل والحد من المخاطر وإستثمار الفرص. لهذا كله كان التخطيط ضرورة ملحة ومستمرة، وهذا يتطلب منا دراسة التخطيط كمفهوم وأهميته ومستلزماته وعناصره وعوائقه، ولا بد بعدها من التركيز على تنفيذ الخطة والرقابة على التنفيذ والمتابعة.

هدف الدورة

تهدف هذه الدورة إلى تعريف المشاركين بمفهوم وأهمية تخطيط الأعمال وموقعه بين أدوات التخطيط المختلفة كالتخطيط الإستراتيجي والتشغيلي ودراسات الجدوى الإقتصادية وإدارة المشاريع وغيرها، وكيفية تحويل خطة العمل الى واقع تتحقق فيه أهداف المنظمة والفرد بفعالية. يتم تزويد المشاركين بالمهارات العملية اللازمة لإعداد تفاصيل خطة العمل مثل: الملخص الإداري BUSINESS MODEL MANAGEMENT SUMMARY والأهداف GENERATION OBJECTIVES وخطة التسويق والمبيعات MARKETING & SALES PLAN وخطة الموارد البشرية HR PLAN والخطة المالية FINANCIAL PLAN وغيرها. وتحتوي الدورة على ورشة عمل يشارك فيها المتدربين من أول أيام التدريب بحيث لاينتهي البرنامج إلا وقد قامت كل مجموعة بإختيار مشروع وإعداد خطة عمل له سواءً كان مشروع جديد أو مشروع

قائم حالياً، حيث يطلب من المتدربين تقديم عرض تقديمي لمشاريعهم لمناقشتها وتقييمها في آخر يوم أمام زملائهم.

لماذا نحتاج إلى إعداد خطة العمل

تعتبر خطة العمل من أهم أدوات التخطيط الشائعة والأكثر استخداماً وذلك لتعدد استخداماتها، حيث تستخدم على سبيل المثال في المجالات التالية:

- الحاجة إلى تمويل Needed for financing
- جذب إنتباه المستثمرين وصناع القرار To attract key people
- الدخول في شراكة إستراتيجية Strategic partnering
- الإندماج والإستحواذ Mergers and acquisitions
- التعريف بعملك To explain business to customers/suppliers
- قياس التقدم في تنفيذ الخطة وقياس الأداء Progress should be measured against the business Plan
- وأخيراً لنقوم أنت بفهم بعملك والتخطيط له جيداً Because I Need to Understand My Business

مكونات خطة العمل

تشمل خطة العمل المكونات التالية والتي يتم تدريب المشاركين في البرنامج على اعدادها لمشاريعهم الخاصة:

- تعريف بالمشكلة والفرصة Problem & Opportunity Definition
- الملخص الإداري Management Summary
- الأهداف Objectives
- خطة التسويق Marketing Plan
- خطة المبيعات Sales Plan
- خطة الموارد البشرية HR Plan
- الخطة المالية Financial Plan
- خطة التنفيذ Action Plan
- الملاحق Appendices

خطة التسويق والمبيعات

تشتمل خطة التسويق والمبيعات والتي هي جزء من خطة العمل على الآتي:



- عروض منتجاتك أو خدماتك: ما هي الأمور التي ستقوم بتقديمها لعملائك؟ ما هي دورة الحياة المحتملة لديها؟ هل هناك بدائل متوفرة في السوق؟ هل ستقي بإحتياجات العملاء؟
- سوقك: حجمه، موقعه الجغرافي، طبيعة السكان وميولهم.
- عملائك: من هم؟ لمن، ولماذا، وأين، وعدد المرات التي سيقومون بعملية الشراء؟
- منافسوك: من هم؟ ما طبيعة منافستهم من حيث الأسعار، والخدمات، والجودة؟
- المزيج التسويقي ويتضمن ذلك الكيفية التي ستوفر فيها المنتجات والخدمات للعملاء، والوسيلة التي ستستخدمها في كل من الترويج وبناء سمعتك التجارية، وسياستك المتبعة للتسعير.
- توقع المبيعات، الهيكل التنظيمي لإدارة المبيعات، عمولة المبيعات، وتحديد المناطق البيعية.

خطة الموارد البشرية

أنت بحاجة إلى اتخاذ قرار يتعلق بسلسلة من القضايا الخاصة بالموارد البشرية ضمن خطة الموارد البشرية والتي هي جزء من خطة العمل وتشمل:

- القوى العاملة: هل ستقوم بتوظيف أو استخدام موظفين متعاقدين؟ كيف ستقوم بإدارتهم؟
- هل هناك خبرات أخرى ستحتاج إليها لتشغيل مشروعك؟
- الهيكل التنظيمي والوصف الوظيفي.
- التنبؤ بالقوى العاملة.

الخطة المالية

وهي جزء رئيسي من خطة العمل يجب أن تتضمن على الأمور التالية:

- كم تحتاج من المال للبدء بمشروعك؟
- ماهي الإيرادات والخسائر المتوقعة خلال عمر المشروع.
- تحليل التدفقات النقدية – توقعات التدفقات النقدية الداخلة والخارجة على أسس شهرية، وذلك كي تتأكد من المقدرة على دفع الإلتزامات التي عليك أو لا؟
- قائمة الدخل والمركز المالي.
- المؤشرات المالية.

خطة التنفيذ

ستشرح هذه الخطة الأعمال المحددة الواجب الإلتزام بها من أجل تحقيق أهداف خطة العمل، مع وجود صورة واضحة لكل من الأولويات والأطر الزمنية للتنفيذ.

الفئة المستهدفة

كل من هو مهتم بتعلم وتطبيق خطة العمل لإستخدامها في عدة مجالات مثل الحصول على تمويل لمشروع جديد من جهو تمويل أو مستثمر ، أو لتنظيم وتطوير العمل الحالي الذي يديره، أو للدخول في شراكات استراتيجية، أو الإندماج والإستحواذ، أو الحصول على حق الإمتياز (الفرانشايز)، أو لشرح عمله للعملاء والمستفيدين.

المدة وجدولة البرنامج التدريبي

5 أيام بواقع 3 ساعات يوميا الفترة المسائية من 6 الى 9

Topic الموضوع	Day اليوم
Introduction, Business Plan Contents, Marketing Plan مقدمة، مكونات خطة العمل، خطة التسويق	الأول
Marketing Plan (Continued), Introduction to Digital Marketing خطة التسويق (متابعة)، مقدمة في التسويق الرقمي	الثاني
Sales Plan, HR Plan, Action Plan & schedule خطة المبيعات، خطة الموارد البشرية، خطة التنفيذ والجدول الزمني	الثالث
Financial Plan, BP Appendices, Execute & Control the plan الخطة المالية، الملحقات، تنفيذ الخطة والتحكم بها	الرابع
Projects Discussion & Evaluation مناقشة وتقييم المشاريع	الخامس

فيديو توضيحي عن مكونات البرنامج التدريبي

https://www.youtube.com/watch?v=uwN-ed14_N0

