

الاداره الاستراتيجيه

ربط بعض النقاط بالمحاضرات بواقع ليسهل فهمها
"

المحاضره الأولى

يعود التطبيق الأول لكلمة "**استراتيجية**" في مجال الأعمال مع
"عندما تحدث بشكل واضح الأهمية الاستراتيجية في "تخطيط المشاريع الاقتصادية .. (newman نيومان)

الربط

رجال اقتصاديون > نيومان

تعريف انصوف ل مفهوم الاستراتيجية

هو " تصور المنظمة عن العلاقة المتوقعة بينها وبين بيئتها بحيث يوضح هذا التصور نوع العمليات التي يجب القيام بها على المدى البعيد والمدة الذي يجب أن تذهب إليه المنظمة والغايات التي يجب أن تحققها

الربط

عندي صورته طويله المدى ل (صوف)

تعريف Chandler

"تحديد المنظمة لأهدافها الرئيسية وغايتها على المدى البعيد او "وتخصيص الموارد المطلوبة

الربط

شاندلير كأنها شامبو " **الصيدليه** تخصص الموارد الشامبو الي تطلبها فقط

مفهوم الإدارة الاستراتيجية لكل من

هي جملة القرارات والتصرفات التي كتبنا من خلالها المنظمة استراتيجية او jauch et Glaueck ١/
استراتيجيات فعالة لتحقيق أهدافها

>> الربط

😊 كأنها **جيسيش** = جملة قرارات لانه الجيش سيكون جملة مو فرد واحد jauch

عملية تتبنى من خلالها المنظمة علاقتها ببيئتها الخارجية وتحدد أهدافها واستراتيجياتها المتعلقة بنمو " kotler ٢/
محفظة الأعمال لكل النشاطات الممارسة

الربط

نلبس الكوت لان البيئه الخارجيه بارده > كأنها كوت kotler [؟]

عملية خلق محفظة أعمال الشركة وأسواق المستهلك من خلال تحليل الفرص " Barnet et wilsted / ٣
والتحديات في السوق وبناء نقاط القوة والضعف داخل المنظمة... الخ

>> [؟] الربط

كأنها انترنت Barnet

ف انت بخلق لي محفظة اعمال موقع مثلا ورح احلل الفرص والتحديات خارج الموقع والقوه و الضعف داخل
الموقع

● الميزة التنافسيه يوجد علماء ف الملخص ما ربطتهم لضييق الوقت

المحاضره الثانيه

الامثاله

يكون فيها هدف "خدمة مجتمع او تقديم خدمات او تحقيق تطلعات >>الرساله

اذا قال عالمياً او الشرق الاوسط او من الاوائل او الريااده >>الرؤيه

(امثلتها غالباً تبدأ ب (نحن >>القيم

نحن نحترم

نحن نتعلم

نتحمل

نلتزم

او معتقدات او تصرفات

(ديريك ابل = يحدد العمل من خلال التوجه (بالمتسهلك بدلاً من المنتج

>[?] الربط

شركة ابل تهتم بكثرة المستهلكين عشان تريح
اما المنتج لا يحتاج لان شركة ابل مشهوره

المحاضره الرابعه ..

العامل الأول ..

porter

الذي (يجدد مردوديه المنظمه ' ماتنشط في صناعه معينه ليس سوى

>[?] الربط

العالم بوورتر " العامل الاول " لبييه ؟
يعني جاذبيه الصناعه <<.. لانه رجل جذاب

العامل الثاني " (الوضعيه التنافسيه النسبيه)

لهذه المنظمه في مواجهه منافسيها في نفس الصناعه ' وتعكس هذه الوضعيه المركز التنافسي للمنظمه

>[?] الربط

(انا اواجهكم وانا فسمك عشان نسبي ترتفع واتم في نفسس مستواي (نفس الصناعه>التنافسيه النسبيه %
رح يبين مركزي التنافسي وهذي الوضعيه

<عذارع العنصره

بعض التعاريف الي ممكن تخربطنا

• **الصناعه** = مجموعه (شركات) ... الخ

<< **القطاع** = مجموعه (صناعات) ... الخ هو اشمل من الصناعات من ناحيه التعريف

• **السوق** = مجموعه (مستهلكيين) ... الخ

• (**هيكل الصناعه** = مجموعه الخصائص الفنيه و الاقتصادي)

نمو وتميز ~ بالنسبة للصرااع التنافسي رح يكون ضعيف

نمو وتميز ~ بالنسبة لريجه معظم المنافسين رح يكون

كبير

المحاضره الخامسه

تصنيف المواد

هوفر وشاندل = ٥ موارد وتعريفهم سهله واضحه

مشتقه من ال ٥ موارد >بارني = ٣ موارد

"الكفاءات المحوريه"

براهالد & للعالمين " هاميل

استخدموا عبارته (كوري)

[?] >ربطت

الكفاءات المحوريه

براهالد زوجته هامل (حامل) ولدت جابت ولد كوري

(كوري) وكافها

وتعريف الكفاءات المحوريه " مجموعه من الدرايات والتكنولوجيات

المحاضره السابعه

تعريف وحده الاعمال الاستراتيجيه *

نلاحظ انه من (مفرد الى مجموعه) *

له تعريفين

(مجموعه محده >--- قطاع او 'خط او مركز

مجموعه متجانسه >--- مجال او نشاط

.....

تعريف دورة حياة المنتج

ظهر في منتصف الاربعينات " ويعبر عن المراحل (ال ٤) التي يمر بها المنتجالخ =

> الربط

دوره حياة المنتج = ظهر في منتصف الاربعينات
حياة الفهد الكويتيه عمرها في منتصف الاربعينات >>>
<الله يطول بعمرك ي حياة الفهد

.....

● معلومات لازم تفرق بينها

توسيع القنوات > في مرحله النمو

بحث عن قنوات > في مرحله النضج

.....

جهود مكثفه (لتنشيط المبيعات) > في مرحله التدهور

تركيز الجهود (لتنشيط العمليات) > في مرحله النضج

المحاضره الثامنه ..

" مصفوفة مجموعه بوسطن الاستشارية "

علامه الاستفهام ؟؟؟؟

- مرحله الانطلاق
- انخفاض حصه السوق
- وارتفاع معدل نمو السوق

☆ أنشطة النجم

☆ الانشطة التي تنجح من خانه الاستفهام تنتقل تصير

- حصه السوقية عالية
- معدل نمو عالي

> الربط

حصه ونمو عالي

إذا نجوم تكون عالية بالسما

❓ ٣/البقرة الحلوب

تتجه أنشطة النجم الى الاستقرار

>❓❓ الربط

❓❓ يعني (تصيير بقره مفهيه مستقرره)

- معدل نمو منخفض
- الحصة السوقية عالية

>❓❓ الربط

معدل نمو البقره بالسعوديه مثلا (منخفض) مقارنة بدول اخرى
والحصة السوقيه (عاليه) ماشاءالله منتجات البقره في كل بقااله وسوبر ماركت

- >إيرادات كبيرة
- لقوة (المكانة التنافسية)
- تدر عائدات مالية وفيه
- ~ الربط للقره

راعية بر ❓ اول مانشوف كلمه (تدر) على طول تذكروا (البقره تدر الحليب) يعني حليب بكثرة ❓❓

<<<<

❓ الكلاب /٤

❓ نفس مرحلة التدهور • معدل نمو مخفض >تظهر الانشطة التي (تؤول) الى الزوال

❓ وحصة سوقيه منخفضه•

>كلها منخفضه ف الكلب <النمو والصحة السوقيه

>❓❓ الربط

تذكروا هالمثل (وقت المصالح تجيك الكلاب مشتاقه) يعني الشخص سلبي وفوق انه جاي لحاجه

- (إيرادات معدومة أو شبه معدومة) لضعف المكانه التنافسيه)

؟ > الربط

أول ما تشوف كلمة (تؤول) تتذكر بناح الكلاب

المحاضرة العاشرة

لاستراتيجيات التنوع Ansoff مصفوفة

؟ > الربط

:: الصوف منوع: > انصوف من استراتيجياته (التنوع)

اختراق السوق = بيع (نفس) المنتجات لـ (نفس) الاسواق

(التنوع) = مجالات (جديده) وعملاء (جدد)

تطوير المنتج = منتجات (جديده) او (محسنه) لـ (نفس) العملاء

التوسع السوقي = اسواق (جديده) وعملاء (جدد) ومناطق جغرافية (جديده) و ((نفس)) المنتجات

التنوع الدولي = اسواق (جديده) خارج الدوله

ملاحظه مهمه " كلهم اسواق ومجالات (جديده)

ماعد اختراق السوق (نفس السوق) مو جديد

من أشكال تحالف ٣ أشكال

تحالف التكامل تستفيد المنظمات المتحالفة من إمكانات بعضهم البعض دون تنافس بينهما >

تحالف التجميع يهدف إلى الاستفادة من الطاقة المنتجة للمنظمات المتحالفة

تحالف شبه التركيز تقوم بموجبه المنظمات المتحالفة إلى جعل البحث والتطوير وحتى الإنتاج والتسويق > مشتري كان وبالتالي تصبح المؤسسات غير متنافستين

؟ > الربط

تحالف التكامل = امكانيات بعضها البعض

تحالف التجميع = طاقات انتاجيه

تحالف شبه التركيز = البحث والتطوير وحتى الإنتاج والتسويق

؟ وش قلنا محدد قدهااااا بعيد؟

هالمره المحيطات الحمراء

هي تمثل الأسواق (المألوفة) والأعمال (المعروفة) حيث يكون الصراع (محدد ما) والمنافسة دموية لانه حدود تلك الصناعات معلومة

ففي المحيطات الحمراء (تجهد) الشركة للتغلب على منافسيها بهدف حيازة أعلى نصيب بالنسبة للطلب الحالي في السوق الحالي

مع ازدياد محيط السوق بالمزيد من المنافسين تصبح الأوضاع الدامية والمنافسة الدامية ويخرج منها منافسون كثيرون

تعتمد علي كأساس النجاح على مهارات (معينة) من خلال تميز المنتج "وتخفيض التكاليف" وتحسين الجودة

؟؟؟ الربط

●●●● (الربط يمثل البنت المتزوجه تماماً ونفس الشئ للرجل المتزوج)

خلاص تكون مألوفه ومعروفه عارفينا وعارفين زوجها ما يحتاج احد يسأل " ١

ماشاء الله عليها الحرمه الصالحه (تجهد) نفسها عشان تكون حرمه مثاليه وتتغلب ع منافساتها الي بس " ٢

جالسين ع الجوال

<نفس الشئ للرجال

طبعا نفس فكرته النقطة

<نفس الشئ للرجال " تزام وتنافس لجل خاطر ابو سروال وفانيه

كل حرمة او رجال " بتكون فيه مهارات معينه " ٤

<البيوت تختلف

● خصائص استراتيجية المحيط الأحمر

-ظروف قطاع النشاط معطاه

خلاص متزوجه او متزوج؟>

-المنافسة في السوق قائمة

نشمية >تنافس لخاطر عيالها وزوجها؟>

-الهدف وهو هزيمة المنافسين والتفوق عليهم بخلق ميزة تنافسية واستدامتها

نفس فكره فقره [?]>

>التبعية الطلب موجودة

[?] مافيه طلب جيد خلاص صارت متزوجه تبع زوجها [?]

>استغلال امتيازات قائمة في تطوير وتحسين القيمة في حدود ما يسمح به قطاع النشاط

(لااااا هنااا) تستغل القيمة وتطورها ● ماتنشء قيمه زي المحيط الازرق [?]

المحاضره الثانيه عشر

"معايير تقييم البدائل الاستراتيجيه ٣"

● بالترتيب <

المناسبه = يتعلق بتقييم (مدى تجانس وموائمه الاستراتيجيه) مع الوضعيه الحاليه للمنظمه

>[?]الربط

👉 ااث المكتب مناسب ؟ متجانس الالوان ؟ متلائم ؟

القبول = يتعلق بالأداء المنتظر (خصوصا من حيث (الربحيه والخطر)

>[?]الربط

👉 ! انتظر الوظيفه اذا قبلوني ولا لا

إمكانية التنفيذ = يتعلق بتقييم (إمكانية تفعيل) البديل الاستراتيجي

>[?]الربط

👉 خلاص (اخر خطوه) افذ عشان افعل المطلوب

المحاضره الثالثه عشر

👉 [?] ربط لزرزرزرز خالص محد ينسى المعلومات

[?] بالمقدمة جا منها سوال

بعد إنهاء الجانب المتعلق بالتعرف

{ -على البدائل الاستراتيجية المتاحة

-اختيار البديل المناسب

-يأتي دور التخطيط للتنفيذ الجيد للاستراتيجيه هو نفسه مرحله التنفيذ الاستراتيجي

[?] اجاب سوال ع الفقره ٣ الي هي موضوع المحازره ● حفظ بالترتيب [?]

.....

!من علامات الاستدلال على الانحراف الاستراتيجي؟

1-تجانس ثقافة المنشأة بشكل كبير

الربط

يعني مثلاً كلهم من الدمام مافيه احد من لندن من تركي > [?]

يعني مافيه ثقافه مختلفه هزا مشكل كبير [?]

2وجود قوى رئيسية تقف أمام التغيير

[?] الربط

تبين تغييرين اثاث الغرفه بس فيه قوه واقفه بوجهك (اختك مثلاً) ماتبي الاثاث يتغير عاجبها

وهذا ايضاً مشكله معاناه >

3اهتمام محدود بالبيئة

> [?] الربط

مفروض أن الإهتمام لا حدود له في أي شيء (اذا قل الاهتمام مشكله

)

4تدهور الأداء نسبياً

> [?] الربط

واضح من كلمة تدهور " ان فيه مشكله

.....

< مهممممه > تصارخ أشكال إدارة التغير اشكال

1الاتصال

2المشاركة

الاتصال والمشاركة = يصلحان في التغير التدريجي-

> [?] الربط

الحين اذا عندك صديقات جدد مرح تدرعين ع طول معهم هههه لا اول شي مشاركته في بعض الامور
(🙌 ويعدن يصير بينكم اتصال) اذن هذا تغيير تدريجي

3التدخل = وسط بين الحالتين التغير التدريجي والتغير السريع

> [?] الربط

واذا قلتي بتدخل ع طول تسذابه اذا صارت هوشه بين احد مثلا انتي مرح تتدخلين ع طول
يمكن تدخلين بالتدرج ي الخوافه هههه او او تدخلين بسرعه
< ع حسب اذا هم اجسامهم مليانه انصحك لاتدخلين

14الأكراه

يناسب التغير الانتقالي اللي هو (السريع) =

> [?] الربط

بعض الموظفين غضب عنهم يغيرون مثلا وظيفتهم يعني مضطرين انهم انهم يغيرون تغيير سريع (انتقالي

(عشان مصلحتهم

" حمداً لله "

حسب ما ذكر الدكتور في المباشرة الاولى انهم خمس خطوات من المقدمه " عمليات الادارة الاستراتيجية *
مش ٤

1التوجه ٢" التحليل ٣" اختيار البديل ٤" التنفيذ ٥" الرقابه *

تعريف الرقابه ~ ف الملخص المذكوره

مميزات الرقابه ~ ف الملخص المذكوره

[?] نظريه الوكيل *

"يسمى الطرف الذي يتم تعيينه من قبل آخر بالوكيل _

> الربط

يعني طرف يوكل طرف اخر

امثله

- 1 مجلس الإدارة وكيل عن الملاك
- 2 المدير التنفيذي وكيل لمجلس الإدارة

< حوكمة الشركات *

عبارة عن اسلوب يضعه أصحاب المصلحة (حملة الأسهم وكبار المديرين) لرقابة اداء (الوكلاء) وتحقيق
التوازن والمصالح

> الربط

اصحاب المصلحة يتحكمون ويراقبون اداء (الوكلاء)

بالمختصر مهمة الرقابة الاستراتيجية

- 1 تقديم المعلومات التي تحتاجها الادارة للرقابة
- 2 نتائج تنفيذ الاستراتيجية
- 3مراجعة قراراتها
- 4مراجعة (صحة) قراراتها

< كلها اشياء رقابيه ١١

مستويات الرقابة ٤ مستويات *

1 الوحدة >> المجموعه ٢"

هذول يسمون ب (الرقابه الاستراتيجيه)

و في هذول المستويين (تتطلب معلومات عامه وحدووده) بينما هي الاكثر تفصيلاً على مستوى القسم

3يسمى (رقابه تنفيذية او تشغيليه) > القسم

4الفرد

بطاقة الأداء المتوازن *

"قدمها كل من " نورتن و كابلن

> [الرابط](#)

نوورتن مثلا فلوس دخلت بطاقتي بقول لها
بس هياط <<النور نورك لا والله نوركن يوم جيتن " صبي القهوه
((طبعاً كابلن ع وزن نورتن))

الأبعاد ال4 للتوازن*

(" المالىه _ العملاء _ العمليات _ التطوير او " بعد الموارد البشرىه)

كل الشكر لصاحبه الموضوع و اتمنى ان لاتنسوها من دعواتكم ..

م. الحارثي.

