

محاضرة ٤

: فرق جوهري بين قوة مساومة الزبائن وقوة مساومة الموردين -

الزبائن لديهم إمكانات التكامل الأمامي
. الموردين : لديهم إمكانات التكامل الخلفي

#4

ست خصائص للاستراتيجية

- 1- طويلة الأجل
- 2- عمل فكري
- 3- الموارد تؤدي لتخصيص
- 4- تحدد مجالات نشاط المنظمة
- 5- تحدد علاقات المنظمة مع البيئة
- 6- تسعى لتحقيق الميزة التنافسية

محاضرة ١

: العلماء صنفوا أبعاد الميزة التنافسية الى أربع أبعاد

- التكلفة
- الجودة
- الوقت
- المرونة

بس لو الدكتور قال (الإبداع) في سؤال ؟

(. نختار نعم) لأن الإبداع يعتبر بعد خامس

: تصير كذا

- التكلفة
- الجودة
- الوقت
- المرونة
- الإبداع 🤔👍

محاضرة ١

: (تعريف التخطيط الإستراتيجي) بسهولة

يحدد كل شيء يخص الشركة (رسالتها واهدافها والجهود المبذولة نظام متكامل)
(طويل الأجل تنبؤ وتوقع للنجاح من تخصيص موارد وغيرها . وهذا كله

المحاضرة الثانية

عبارة عن جملة او عدة جمل تتضمن بيانات خاصة توضح سبب تواجد : بيان الرسالة
وتحتوي على تطلعات المصلحة المنظمة

فلسفة لتوجيه الذي يحدد توجه المنظمة + هي ايضا بالتطلع المستقبلي تعني : بيان الرؤية
المنظمة

محاضرة ١

: الفرق بين القرارات التشغيلية والإستراتيجية

. (بالضبط مثل شراء سلعة (أصلية غالية الثمن) او سلعة بديلة (تجارية الصنع ورخيصة

. تخيلوا ساعة رولكس أصلية ب ٧٠٠٠ ريال او رولكس من بائع متجول ب ١٥٠ ريال

. هذيكل الفروقات بينها

: القرار التشغيلي

محدود التأثير وقصير المدة والاعداد وسهل تتراجع عنه وهدفه واضح وتكراره كثير ومهاراته محدود .

. القرار الإستراتيجي عكسه تماما

محاضرة ٢

: القيم

قيم المنظمة التي تحدد سلوك كل العاملين في المنظمة من مدراء الى عمال في تحقيق رسالة المنظمة ونجاح اهدافها

ولو يفكونا الأكاديميين من فلسفتهم وعنترياتهم الجميع بخير

[المحاضرة السادسة]

مين هم أصحاب المصلحة ؟؟

هم ناس [أفراد و جماعة] يقدرن يؤثروا في انجاز اهداف المنظمة

او الناس اللي تهتم للمنظمة ف حطوهم بعين الاعتبار لأن المنظمة ما تمشي بدونهم

[هذا اللي فهمته ، اذا فهمنا افضل من نحفظ]

مثل مين اصحاب المصلحة ؟؟

*حسب تواجدهم ينقسموا إلى [داخليين زي الادارة و خارجيين زي المجتمع و

العملاء]

*حسب الأهمية : أوليين - ثانويين

الأوليين هذول مرتبطين بالمنظمة بشكل كبير

مثل من ؟

المساهمين - الموظفين - الزبائن - حاملو الاسهم - الدائنون

هذول تربطهم عقود بالمنظمة و نسميهم اصحاب مصالح متعاقدة

اما الثانويين هذول ما تتأثر فيهم المنظمة مرة

زي الحكومة و الجمعيات ... و البلدية

(: هذي مهمة وسهلة

. هو تحديد الوضعية التي على أساسها يتم القرار : swot تحليل

(والبيئة الداخلية (نقاط قوة وضعف) البيئة الخارجية (فرص وتهديدات تأخذ في الاعتبار
. ركزوا على البيئات في أي سؤال يجي

: طيب نجي لتقاطع عوامل البيئتين وكيف نأخذ القرار

1/ قوة + فرص = استراتيجية هجومية

2 / قوة + تهديدات = استراتيجية دفاعية

3 / فرص + ضعف = استراتيجية إنتظار

تهديدات + ضعف = إعادة تموقع / 4

!! هذي بالذات الي يحب الكورة بيّفهمها صح 🤔👍

محاضرة ٥

(تحليل سلسلة القيمة) وش تعني ؟

. (cost) بدل التكلفة (value) تعني : الإعتماد على مفهوم القيمة

ولا يهتمكم الفلسفة الي حاطها الدكتور لأن المتعارف عليه (القيمة في النشاط التجاري أهم
(من التكلفة

سهلة صح ؟ 🤔

محاضرة ٥

تصنيف الموارد

. (هوفر وشاندل :صنفوها خمس موارد (مالية وبشرية ومادية وتنظيمية وتكنولوجية-

صنفها ثلاث موارد (مادية وبشرية وتنظيمية) .. يعني شد حيله وحذف المالية : barney-
. والتكنولوجية ههههههه

. وخلاص 🤔

المحاضرة ال سابعة

تعريف التجزئة الاستراتيجية

. حصر وحرد جميع أنشطة المنظمة ومنتجاتها .

التجزئة السوقية

تقسم السوق الكلي لعدة قطاعات سوقية متجانسة . وذلك اعتماد على أساس ومعايير معلومه (ديمغرافية . جغرافية . اقتصادية) بهدف بهدف خدمتها من خلال المزيج التسويقي المناسب.

وحدة الاعمال الاستراتيجية

هي قطاع اعمال او مركزية ربحية داخل المنظمة يقوم بانتاج وتسويق مجموعة من المنتجات لخدمة مجموعة معينة من العملاء والتعامل مع عدد معين من المنافسين

مزايا التجزئة الاستراتيجية

- 1- اعطاء نظرة اكثر دقة
- 2- تخصيص دقيق للموارد-
- 3- تحديد التفوق التكنولوجي-

معايير التجزئة لاستراتيجية

- 1- الزبائن
- 2- الحاجات التي يلبها المنتج-
- 3- الاسواق الجغرافية-
- 4- التكنولوجيا-
- 5- الكفاءة اللازمة-
- 6- الابداع-

ادوات التحليل الاستراتيجي

- 1- التجزئة الاستراتيجية-
- 2- دور حياة المنتج-
- 3- اثر التجربة او منحني التجربة-
- 4- المصفوفات-

مفهوم دور حياة المنتج

هو مفهوم ظهر في منتصف الاربعينات يعبر عن المراحل التي يمر بها المنتج

مراحل دور حياة المنتج

- 1- التقدم-
- 2- النمو-
- 3- النضج-
- 4- التدهور-

محاضرة ٦

: ما عيش نرجع لشيء يمكن يجي سؤال عليه

(خصائص أصحاب المصلحة :) نقولها بسهولة وبدون تكلف

- 1 . " تكون علاقتهم بالمنظمة محدودة " .. شرعية ولا لهم سلطة النائمون : لهم / 1
- 2 . " عديمين التأثير " .. سلطة ولا لهم شرعية التقديريون : لهم / 2
- 3 . " ما يأترون في المنظمة " .. شرعية ولا سلطة المطالبون : لهم مطالب لكن لا لهم / 3
- 4 . " تأثيرهم مؤكد ويهتم بهم المدير " .. سلطة ومصالحه المسيطرون : لهم / 4
- 5 . " يأترون ع المنظمة حتى لو مطالبهم غير شرعية " .. سلطة وإلحاح الخطيرون : لهم / 5
- 6 . " يبقون تابعين وما عندهم سلطة " .. طلبات ملحة التابعون : لهم / 6
- 7 . مؤثرين ويسعى المدير للتقرب منهم " .. ثلاث خصائص النهائيون : هم الي تتوفر فيهم / 7

الي يشتركون فيها كل الشلة الي فوق من النائم للنهائي ؟ الخصائص الثلاث وش

هي :

- 1 " قدرة صاحب المصلحة على التأثير - سلطة " القدرة /
- 2 . " مدى شرعية علاقته بالمنظمة " الشرعية /
- 3 . إصرار صاحب المصلحة لتلبية طلبه " الإلحاح /

المحاضرة ٧

(مضمون أثر التجربة :) برضو سهلة

تنخفض تكلفة الوحدة الواحدة بنسبة ثابتة كلما تضاعف حجم الإنتاج وتتراوح نسبة % الانخفاض من ٢٠ - ٣٠ .

: معلومة ع جنب سواء في دراسة او للحياة

" دائما كلما أرتفع حجم الإنتاج تقل تكلفة الوحدة "

المحاضرة ٩

وجوهرها " مجال واحد إستراتيجيات التخصص : إستراتيجيات تعنى بعمل المنظمة في . " تطوير نموذج نشاط عمل محدد للشركة

: انواعها

1 وذلك بالوصول ميزة التكلفة الأقل إستراتيجية قيادة التكلفة : وتستهدف الحصول على / الى السيطرة على مجال التنافس .

2 . للزبائن التفرد في تقديم منتج معين إستراتيجية التميز : سعي المنظمة إلى /

3 . وبناء ميزة تنافسية داخل الصناعة المتوقع الجيد إستراتيجية التركيز : تهدف إلى /

. والثلاث إستراتيجيات لها متطلبات وعيوب

المحاضرة الثامنة

التحليل المصفوفي مبدأه : هو انه يمثل انشطه المنظمه في محورين بناء على تقاطع بعدي التحليل الاستراتيجي البعد الداخلي والخارجي

والمصفوفه مثل وضع البيانات بشكل رياضي سهل عشان يتوصلون للقرار الاستراتيجي المناسب حسب مفهومي كلام المقرر يقول انها تكميم وتمثيل لوحدة الاستراتيجية بشكل بياني بسيط يعكس توزيعها في المحفظه وبعدها اتخاذ القرار المناسب

المصفوفات اللي معنا ٢

BDG ولا BCG لها اسمين(1)

PIMS هي من اول المصفوفات ظهورا بعد

اسم راعيها هيندرسون بي وهو مؤسس مجموعه بوسطن للاستشارات يعني مدير كبير 😊

BCG وطبعا يبسمي مصفوفته بمكتبه يحق له ينشرط سماها بمكتب الاستشارات

والمصفوفه تعتمد على اثر التجربه كعامل اساسي لتحديد الوضعيه التنافسيه

وتوزع وحدات الاعمال فيها بشكل دوائر وتحدد بالنظر للبعدين الداخلي والخارجي وهي تتكون من اربع خانات

وفكرتها الاساسيه وشي انه كل ماكانت الحصه السوقيه للمنتج اكبر ولا كل ماكان سوق D: (المنتج ينمو اسرع) يعني كل مااستهلكنا اكثر انبسطو هم بالارباح والايرادات

(: وبالتوفيق جميعا كلمه شكرا لكل من قدم معلومه مفيده

ام وجدان مفضلة

المحاضرة ٤

تتحدث عن بيئة الصناعة

تعريف الصناعة والقطاع ؟

.. ببساطة

. الصناعة :جزء من قطاع

. القطاع : مجموعة من الصناعات في نفس المجال

: مثال

الآيفون : صناعة

الإتصالات : قطاع

. أي الآيفون جزء من قطاع الإتصالات

المحاضرة ١٠

تتحدث عن التنوع الإستراتيجي

. بغرض تقسيم المخاطر وتنوع المنتجات والأسواق وتعني إمتلاك المنظمة أكثر من نشاط

: ومن إستراتيجيات التنويع

1/ زيادة الحصة السوقية أعلى من السابق لنفس المنتج وعلى نفس اختراق السوق : تعني /
العميل .

2/ الدخول لأسواق جديدة بنفس المنتج التوسع السوقي : يعني /

3/ منتج جديد او محسّن لنفس العميل تطوير المنتج :تقديم /

4/ مجالات جديدة وكسب عملاء جدد التنويع : الدخول في /