



التواصل التنفيذي ومهارات العرض والتقديم أمام مجلس الإدارة

17 - 21 May 2027

دبي - فندق خمس نجوم في وسط النعمال



التواصل التنفيذي ومهارات العرض والتقديم أمام مجلس الإدارة

المرجع: 1029_736 التاريخ: 17 - 21 May 2027 الموقع: دبي - فندق خمس نجوم في وسط الأعمال الرسوم: SAR 19500

العقود التقني: مهارس - أسلوب التطبيق: لعب أدوار

مقدمة

كثيرا ما تصل المقترحات إلى مجلس الإدارة أو اللجنة التنفيذية بتحليل سليم وبنية ضعيفة، إذ يتلقى الأعضاء التفاصيل قبل التوصية، ولا يتبينون القرار المطلوب منهم، فيؤجلون البند أو يعيدونه لمزيد من العمل. تدرب هذه الدورة من كور كونسبت المديرين على صياغة القرار بما يناسب جهة الحوكمة، وبناء العرض حول رسالة رئيسية واحدة، والتعامل مع أسئلة الأعضاء واعتراضاتهم تحت ضغط الوقت. ويتدرب المشاركون مع تغذية راجعة منظمة طوال الدورة، ويخرجون بحزمة قرار لمجلس الإدارة تخص مقترحا فعليا من مؤسساتهم.

أهداف الدورة

- تحليل صلاحيات القرار لدى مجلس الإدارة أو اللجنة وضغوط جدول أعمالها واحتياجاتها من المعلومات قبل إعداد أي مقترح
- بناء المقترح حول رسالة رئيسية واحدة باستخدام مبدأ الهرم Principle Pyramid Minto وتسلسل SCQA
- تصميم شرائح وعروض بيانات تتيح للأعضاء اختبار الأدلة بسرعة، بتطبيق أسلوب Evidence-Assertion ومبادئ Tufte في عرض البيانات
- تقديم عرض محدد الوقت أمام المجلس وتكييفه حين يغير الرئيس الهدية أو ترتيب البنود
- التعامل مع الأسئلة المعترضة والفنية والخارجة عن جدول الأعمال دون فقدان التوصية
- إعداد حزمة قرار لمجلس الإدارة جاهزة للتقديم عبر أهانة المجلس

الفئة المستهدفة

- المديرين الذين يعرضون مقترحات الاستثمار أو الميزانية أو السياسات على مجالس الإدارة واللجان التنفيذية
- رؤساء الإدارات الذين يرفعون تقارير الأداء والمخاطر إلى جهات الحوكمة ولجانها
- مديرو البرامج والمشاريع الذين يطلبون اعتماد مراحل العمل من اللجان التوجيهية
- مديرو الاستراتيجية والمالية والمخاطر الذين يعدون المواد التي تعرضها القيادات العليا
- المديرين المكلفون حديثا بحضور اجتماعات المجلس أو اللجان بصفتهم الشخصية

محاور الدورة

اليوم الأول: كيف تتخذ مجالس الإدارة واللجان التنفيذية قراراتها

- أدوار جهة الحوكمة وصلاحيات القرار وفق المواصفة ISO 37000 لحوكمة المؤسسات
- دورة جدول أعمال المجلس وألية جدول الموافقة الجمعية Agenda Consent
- تحليل احتياجات الأعضاء من المعلومات بنموذج ملف شخصية صاحب المصلحة
- تصنيف أنواع القرار: الاعتماد والإحاطة والتأييد والتوجيه
- تحقيق مقترح سابق رفع إلى المجلس وفق قائمة تحقق للوضوح

اليوم الثاني: أطر بناء الرسالة

- مبدأ الهرم Principle Pyramid Minto: الفكرة الحاكمة والخط الرئيسي
- إطار SCQA: الموقف والتعقيد والسؤال والإجابة
- نموذج Toulmin للحجة: الادعاء والدليل والمسوغ
- أساليب الإقناع عند أرسطو Ethos و Pathos و Logos في العرض أمام المجلس
- نموذج Sparkline Duarte للمقارنة بين الوضع الراهن والوضع المستهدف

اليوم الثالث: بناء العرض وتقديمه أمام المجلس

- تصميم الشرائح بأسلوب Evidence-Assertion والعناوين الإجرائية
- اختيار عروض البيانات وفق مبادئ Tufte لنسبة الجبر إلى البيانات
- إعداد شريحة الملخص التنفيذي ومذكرة القرار في صفحة واحدة
- خطة التقديم المحددة زمنياً: نسخ من 3 و 10 و 20 دقيقة
- مراجعة النداء الصوتي والجسدي بمعايير تقييم لبروفة مسجلة

اليوم الرابع: الاعتراضات والضغوط والمواقف الصعبة في قاعة المجلس

- تحليل ما قبل الإخفاق Mortem-Pre لتوقع اعتراضات الأعضاء
- مصفوفة الاستعداد للنسنة: النسنة المتوقعة والندلة والمسؤول عن الرد
- عرض المخاطر وعدم اليقين بمصطلحات ISO 31000 ونطاقات السيناريوهات
- تمرين ضغط الهرم عند تقليص وقت البند أو إعادة ترتيبه
- بروتوكولات الاجتماعات الهجينة للأعضاء عن بعد وبوابات مجالس الإدارة

اليوم الخامس: لعب الدور أمام مجلس افتراضي وحزمة القرار

- لعب أدوار لعرض ومقترح استثمار رأسمالي أمام مجلس افتراضي
- لعب أدوار لتقديم تعديل سياسة أمام رئيس لجنة متشدد
- تجهيز حزمة القرار: المذكرة والعرض ومصفوفة النسنة
- العرض النهائي المسجل مع معيار تقييم من لجنة التحكيم
- جولة تغذية راجعة بين الزملاء وخطة شخصية لتحسين النداء

المهارات المكتسبة

- صياغة القرار
- البناء الهرمي للرسائل
- الحجة الهيئية على الندلة
- عرض البيانات للقيادات التنفيذية
- النداء في قاعة مجلس الإدارة
- التعامل مع أسئلة الأعضاء
- التواصل بشأن المخاطر

لهذا تحضر هذه الدورة

- تعود بحزمة قرار لمجلس الإدارة تخص مقترحا فعليا، بعد التدريب عليها أمام مجلس افتراضي وتقييمها من الزملاء
- تقلل احتمال تأجيل مقترحك لأن الأعضاء لم يتبينوا القرار المطلوب منهم
- تحافظ على اتزانك حين يختصر الرئيس الوقت إلى النصف أو يعترض أحد الأعضاء على الأرقام
- تقارن ممارسات العرض أمام المجالس مع مديرين من قطاعات وهيكل حوكمة مختلفة

الخاتمة

ينجح العرض أمام مجلس الإدارة حين يرى الأعضاء القرار بوضوح، ويختبرون أدلته، ويعتمدونه في الوقت الذي يسمح به جدول الأعمال. تنتقل الدورة من فهم طريقة اتخاذ جهات الحوكمة لقراراتها، مروراً بأطر بناء الرسالة وأساليب تصميم الشرائح التي تخدمها، وصولاً إلى الاعتراضات والمخاطر وضغوط الوقت التي تعطل المقترحات. ويضع اليوم النذير كل مشارك أمام مجلس افتراضي، فتنهذه حزمة القرار التي يكملها هناك بنية تجربة لذي مقترح قادم يعرضه على المجلس.