

جهت برگزاری کلاس های حضوری و آنلاین در محل شرکت با شماره ۰۲۱-۶۶۹۳۸۷۷۹ تماس بگیرید.

و جهت خرید دوره های آنلاین از طریق www.falatghareh.com اقدام و برای مشاوره با ۰۲۱-۶۶۱۲۳۱۸۸ تماس بگیرید.

معرفی دوره مدیریت اجرایی پلاس Post MBA

(مدیران تاثیرگذار کلاس جهانی)

این مجموعه کارگاه های آموزشی که با تدریس دکتر آسیاچی برگزار میگردد جهت ارتقاء توانمندی مدیران ارشد و میانی ستادی و عملیاتی شرکتهای تولیدی و خدماتی طراحی شده است و در آن تلاش میکنیم که مهارتها و دانشی که این مدیران باید دارا باشند تا ضمن انجام وظایف مدیریتی خود ، ارتباط ساختاری مناسبی با مدیران ارشد و مدیرعامل سازمان برقرار نمایند و بهبود عملکرد سازمان را تضمین کنند.

مطالب و سرفصل های این دوره براساس بررسی های انجام شده در خصوص توانایی های مدیران شرکتهای موفق دنیا و شرکتهای کلاس جهانی بوده و از ارائه مطالب کلیشه ای مدیریتی اجتناب شده است و فرض بر این اساس است که شرکت کنندگان مباحث کلیشه ای و سطح ابتدایی مدیریتی را مطلع هستند و یا فراگرفته اند .

در قرن ۲۱ جهت هدایت موفق سازمانها بیش از هر کس دیگری، مدیران به ویژه مدیران ارشد هستند که به آگاهی عمیق احتیاج دارند، زیرا سرنوشت ، موفقیت و بقاء سازمان در اتاق مدیرعامل تعیین میگردد. (جیم کالینز)

کسب و کاری که به خوبی سازماندهی شده است و همه اجزای سازنده سازمان (واحدها و کارکنان)، به قصد پشتیبانی از یکدیگر با هم کار می کنند ، و همچنین سازمانی که دارای رهبری و مدیریت خوبی است، **همه برنده اند**. با رقابت سازمان نابود میشود، هزینه بالا میرود، کیفیت و فروش افت می کند و **هم بازنده** خواهند بود. (دکتر دمینگ)

در این کارگاه های آموزشی بدنبال خلق سازمانی با ویژگی های زیر هستیم :

- سازمانی با رفتار عملکردی و ساختاری مناسب
- سازمانی با برنامه استراتژیک بلند مدت و مدیرانی که قادر به اجرای استراتژی ها هستند
- برندی موفق و مطلوب
- فرایند تولید/خدمات بهینه و بهره ور
- سازمانی بدون اتلاف با حداقل ضایعات
- مدیرانی با توانایی برنامه ریزی برای عملکردها و پروژه های کاری

آموزش و مشاوره روشهای نوین مدیریتی

جهت برگزاری کلاس های حضوری و آنلاین در محل شرکت با شماره ۰۲۱-۶۶۹۳۸۷۷۹ تماس بگیرید.
و جهت خرید دوره های آنلاین از طریق www.falatghareh.com اقدام و برای مشاوره با ۰۲۱-۶۶۱۲۳۱۸۸ تماس بگیرید.

- مدیرانی که قادر به حل سیستماتیک مسائل و مشکلات واحد خود هستند
- کارکنانی متعهد ، دلسوز و راضی
- قایقی زیبا ، سریع و دارای ملوان های زبل
- ما به شما یاد میدهیم و کمک تان میکنیم که قوی ترین و پایدارترین سازمان در بین رقبا و همکاران تان شوید.

توانایی های ایجاد شده در شرکت کنندگان

- آگاهی و توانایی کوچینگ پرسنل سازمان و پرسنل تحت مدیریت خود
- آگاهی از روابط علت و معلولی فرایندهای سازمان و عملکرد کارکنان
- توانایی هدف گذاری و برنامه ریزی برای واحد کاری و پرسنل تحت مدیریت خود
- آگاهی از ایجاد انگیزش در کارکنان و بکار گماری کارکنان در جهت اهداف سازمانی
- کنترل استرس و فشار عصبی در پرسنل و شخص خودشان
- تسلط به مدیریت تغییر ، مدیریت تضاد / تعارضات سازمانی
- آگاهی کامل از نحوی مدیریت علمی و بکارگیری ابزارهای نوین مدیریتی قرن ۲۱
- طرح ریزی / برنامه ریزی وظایف کاری
- توانایی تدوین استراتژی کلان سازمان و یا تدوین استراتژی واحد تحت مدیریت خود
- آگاهی از فرایند و مدیریت دانش در سازمان
- اجرای آراستگی محیط کار ۵S و نظام پیشنهادات در سازمان
- بهبود فرایندهای کاری سازمان و حذف اتلاف ها (هزینه های غیر ضروری)
- اجرای کایزن و بهره وری در واحدهای تولیدی و ستادی / اداری
- آمادگی جهت تغییر سریع خطوط تولید و فرایندهای کاری

آموزش و مشاوره روشهای نوین مدیریتی

جهت برگزاری کلاس های حضوری و آنلاین در محل شرکت با شماره ۰۲۱-۶۶۹۳۸۷۷۹ تماس بگیرید.
و جهت خرید دوره های آنلاین از طریق www.falatghareh.com اقدام و برای مشاوره با ۰۲۱-۶۶۱۲۳۱۸۸ تماس بگیرید.

- تبدیل شدن به مدیر در سطح کلاس جهانی
 - خلق سازمانی بهره ور با کارکنان شاد و راضی
 - تدوین ساختار سازمانی و وظایف عملکردی کارکنان
 - مدیریت سازمان براساس تفکر سیستمی
- ما در دوره مدیران تاثیرگذار کلاس جهانی کلیه دانش های مدیریتی را که یک مدیر (ارشد و میانی ستادی یا عملیاتی) به آن نیازمند هست را با شما مرور میکنیم و هدف ما این است که شما را به یک مدیر آگاه و تاثیرگذار در سطح کلاس جهانی تبدیل نماییم . قابل ذکر است که مطالب طرح شده در هر کارگاه آموزشی براساس تجارب کوچینگ مدیریتی و مشاوره ایی دکتر آسیاچی و آخرین یافته های مدیریتی در شرکتهای موفق دنیا همچون تویوتا ، ولوو ، گوگل ، مایکروسافت ، شل ، نستله و ... میباشد و جهت درک بهتر و افزایش توان اجرایی شرکت کنندگان ، مطالب به گویاترین شکل ممکن مطرح میگردد بگونه ای که برای مدیرانی که دارای سواد علمی و یا مهارتی در سایر رشته های علمی و فنی بوده و سواد تخصصی مدیریتی ندارند هم قابل درک و اجرا در سازمان خود باشند .
- بدیهی است که طی دوره دکتر آسیاچی ضمن بالا بردن آگاهی ها و مهارتهای مدیریتی شرکت کنندگان با طرح دانش ضمنی خود (به اشتراک گذاری تجربه)، شما مدیران را راهنمایی نموده ، و شما میتوانید با آگاهی یافتن و درک مثال های واقعی ، مصداق ها و تجربیات کاربردی دکتر آسیاچی در بیش ۷۰۰ شرکت که در **رزومه دکتر آسیاچی** وجود دارد ، میتوانید ایده های ناب و خلافانه ای برای چالش های سازمان خود بیابید .
- این مجموعه کارگاه های آموزشی حاصل ۲۵ سال تجربه اجرایی و مشاوره ایی دکتر محمود آسیاچی در بیش از ۷۰۰ شرکت دولتی و خصوصی که نام برخی از آنها در لیست **پروژه های آموزشی و مشاوره ایی دکتر آسیاچی** درج شده است و همچنین بیش از ۳۰/۰۰۰ ساعت آموزش و سخنرانی در سمینارهای متعدد در زمینه های مباحث مدیریتی ، تدوین استراتژی ، منابع انسانی ، تولید و خدمات ، تعالی سازمانی ، بازاریابی و فروش میباشد .
- تمام تلاش ما و مدرس دوره جناب آقای دکتر آسیاچی این است که پس از طی این دوره شما ضمن کسب آرامش مدیریتی و بهبود عملکرد مدیریتی سازمان تان ، بهره وری ۲ تا ۵ برابری را با توانایی مدیریتی و مهارتی خودتان که در مباحث عنوان شده در کارگاه های آموزشی مطرح شده است را تجربه نمایید .
- در طی هر دوره حضوری ۱۰ ماهه (هر ماه یک کارگاه ۲ روزه یا بصورت کارگاه یک روزه) و یا ۵ ماهه (هر دو هفته یک کارگاه ۱ یا ۲ روزه) که بطور متمرکز در استانها برگزار میگردد ، این امکان وجود دارد که برخی شرکت کنندگان



مجمع فنی فلات قاره برگزار میکند:

خدمات آموزشی و مشاوره ای دکتر محمود آسیاچی

آموزش و مشاوره روشهای نوین مدیریتی



جهت برگزاری کلاس های حضوری و آنلاین در محل شرکت با شماره ۰۲۱-۶۶۹۳۸۷۷۹ تماس بگیرید.

و جهت خرید دوره های آنلاین از طریق www.falatghareh.com اقدام و برای مشاوره با ۰۲۱-۶۶۱۲۳۱۸۸ تماس بگیرید.

(سازمان ها) بصورت VIP از خدمات **کوچینگ مدیران** که مستقیماً توسط دکتر آسیاچی ارائه میگردد بهره مند شوند .

کلیه کارگاه های این دوره به جهت پیوستگی مباحث و جلوگیری از تکرار مطالب و تفرق افکار شرکت کنندگان و تشدد تصمیمات مدیریتی و همچنین جلوگیری از اتلاف زمان و هزینه های سازمان ها و مدیران شرکت کننده ، بطور انحصاری توسط دکتر محمود آسیاچی برگزار میگردد . ایشان تجربیات علمی ، عملی و مشاوره ایی ۲۵ ساله خود جهت مدیریت بهتر سازمان ها در سطح کلاس جهانی را به شرکت کنندگان ارائه می نماید . همچنین شما در این دوره می آموزید سازمان یک ابر سیستم دینامیک و زنده بوده و تصمیم گیری در خصوص هر یک از اجزای آن طبق الگوی اثر پروانه ای بر روی سایر اجزای سازمان اثرگذار میباشد که این مهم در جلسات کوچینگ حضوری در سازمان ها بطور جدی و پیوسته توسط ایشان کنترل و مدیریت میگردد .

کارگاه های دوره مدیران کلاس جهانی

کارگاه هایی که در دوره مدیرعامل کلاس جهانی به آن پرداخته خواهد شد :

(۱) تفکر و نگرش سیستمی (System Thinking)

هدف:

آشنایی با مبانی و مفاهیم سیستم ها و تفکر و دیدگاه سیستمی و کاربردهای آن در سازمان ها جهت تجزیه و تحلیل مسائل و بهبود تصمیم گیریها و گردش فرایندهای سازمان .
در این دوره ابتدا تعاریف و مفاهیم سیستم و اجزای آن بیان گردیده و سپس انواع تفکر ، سیستم و تفکر سیستمی از دیدگاه های مختلف بررسی و طبقه بندی گردیده و ویژگی های هر یک بیان می شود. در ادامه در خصوص رفتار ابر سیستم ها و عوامل تاثیر گذار بر آنها بررسی گردیده و قوانین و کاربردهای مطرح در مدیریت نوین بیان می شود. سپس تفکر سیستمی تعریف و کاربردهای آن در تحلیل و طراحی سیستم ها، حل مسائل سازمانی و... تشریح می گردد. در پایان رویکرد سیستمی در اصول سیستم های مدیریت بررسی گردیده و سپس جهت آگاهی مدیران قوانین بکارگیری تفکر سیستمی ، موانع تفکر سیستمی و منافع تفکر سیستمی در سازمان ها بیان خواهد گردید.

محتوای دوره:

- تشریح مفهوم و تعریف سیستم

آموزش و مشاوره روشهای نوین مدیریتی

جهت برگزاری کلاس های حضوری و آنلاین در محل شرکت با شماره ۰۲۱-۶۶۹۳۸۷۷۹ تماس بگیرید.
و جهت خرید دوره های آنلاین از طریق www.falatghareh.com اقدام و برای مشاوره با ۰۲۱-۶۶۱۲۳۱۸۸ تماس بگیرید.

- تحلیل شرایط سیستم های سازمانی
- تحلیل ویژگیهای سیستم های ساده و پیچیده
- تشریح پارامترهای ابرسیستم سازمانی
- تشریح روش و نگاه سیستمی در تقابل با مسائل سازمانی
- تشریح تفکر تحلیلی ، تفکر ترکیبی و تفکر سیستمی
- تشریح قوانین تفکر سیستمی مدیران در مدیریت سازمان
- کاربردهای تفکر سیستمی در سازمان
- تشریح رویکرد تفکر براساس روابط علت و معلولی در رویدادهای مدیریتی و سازمانی
- کاربرد عملی تفکر سیستمی در حل مسائل سازمانی
- موانع و منافع تفکر سیستمی

(۲) بازاریابی و فروش حرفه ای حضوری و تلفنی

هدف :

هدف این دوره بالا بردن توان مدیران / کارکنان واحد بازاریابی و فروش سازمان ها جهت تعامل بیشتر با مشتریان و توسعه بازارها و فروش سازمان میباشد. در این دوره در خصوص روشهای جذب مشتریان صحبت کرده و بطور کامل ابزارهای بازاریابی و آمیخته دهگانه بازاریابی در قرن ۲۱ (مدل توسعه یافته آمیخته بازاریابی مک کارتی) را برای شما تشریح می نمایم .

همچنین در خصوص روشهای بازاریابی تلفنی و اینکه چگونه میتوان نظر مشتریان را جلب نمود تا محصولات ما بشناسند و تصمیم به خرید بگیرند. و همچنین فرامیگیرند که تصمیم گیری مشتریان در فرایند خرید چگونه بوده ، تا بتوانند فروش و برند سازمان خود را توسعه دهند .

محتوای :

- تشریح مفهوم بازاریابی و رضایت مشتری و روشهای جذب مشتری
- بازاریابی و فروش هوشمند
- نقش پرسنل و مدیران بازاریابی و فروش
- تحلیل فرایند کلان بازاریابی و فروش

جهت برگزاری کلاس های حضوری و آنلاین در محل شرکت با شماره ۰۲۱-۶۶۹۳۸۷۷۹ تماس بگیرید.

و جهت خرید دوره های آنلاین از طریق www.falatghareh.com اقدام و برای مشاوره با ۰۲۱-۶۶۱۲۳۱۸۸ تماس بگیرید.

- تشریح نکات شناسایی / تحلیل مشتریان
- تحلیل ابزارهای بازاریابی و فروش
- بخش بندی بازار / شناسایی بازار هدف / آمیخته دهگانه بازاریابی / جایگاه یابی سازمان در بازار هدف
- تعریف و تشریح بازاریابی تلفنی
- معرفی انواع بازاریابی تلفنی و مکان های استفاده از آن
- عناصر و عوامل مهم در بازاریابی و فروش تلفنی
- مراحل در بازاریابی و فروش تلفنی
- مزایای و محدودیت های بازاریابی و فروش تلفنی
- بازاریابی و فروش تلفنی به سبک گرگ وال استریت
- تحقیقات و منابع در بازاریابی و فروش تلفنی
- گام ها و مراحل مهم در بازاریابی و فروش تلفنی
- اشتباهات متداول بازاریابان در بازاریابی و فروش تلفنی

(۳) برنامه ریزی و هدفگذاری برای مدیران

هدف:

آشنایی مدیران سازمان ها با اصول و مفاهیم هدفگذاری های سنتی و مدیریت بر مبنای هدف (MBO) با توجه به شرایط سازمان و افراد و همچنین در این دوره انواع روشهای برنامه ریزی راهبدي، عملیاتی و تخصصی در حوزه های مختلف کاری بصورت تئوری و عملکردی در سازمان مورد بررسی قرار گرفته، بگونه ای که بتوانند بهترین عملکرد و بازدهی را داشته و ارتقاء بهره وری را در سازمان خود داشته باشند.

محتوای دوره:

- تشریح انواع روشهای هدفگذاری
- تشریح اصول تعیین اهداف در هدفگذاری سنتی
- تحلیل رویکردهای هدفگذاری در سطوح مختلف مدیریتی
- ویژگی های اهداف عملکردی کارکنان
- تشریح چالش های اهداف معین به عقیده دکتر دمینگ
- تشریح مدیریت بر مبنای هدف (MBO)

آموزش و مشاوره روشهای نوین مدیریتی

جهت برگزاری کلاس های حضوری و آنلاین در محل شرکت با شماره ۰۲۱-۶۶۹۳۸۷۷۹ تماس بگیرید.
و جهت خرید دوره های آنلاین از طریق www.falatghareh.com اقدام و برای مشاوره با ۰۲۱-۶۶۱۲۳۱۸۸ تماس بگیرید.

- ساختار ، مراحل و چرخه برنامه ریزی مدیریت بر مبنای هدف (MBO)
- تعریف و مفهوم برنامه ریزی در سازمان
- مزایا و محدودیتهای برنامه ریزی
- ابعاد برنامه ها ، فرایند و مسئولیت برنامه ریزی
- تحلیل انواع برنامه ریزی های کاربردی و تشریح مراحل و فرایندهای اجرایی هریک
- تشریح فرایند تدوین برنامه ریزی مدیریت راهبردی / استراتژیک
- تشریح کاربردی فنون برنامه ریزی عملیاتی (گانت ، نمودار شبکه ای ، مسیر بحرانی CPM ، پرت)
- مقایسه ، مزایا و کاربردهای برنامه ریزی های CPM و پرت
- تمایز برنامه های استراتژیک و عملیاتی
- تشریح برنامه ریزی های تخصصی (کنترل تولید/ خدمات ، نیروی انسانی ، مالی و تنظیم بودجه
- تشریح اصول برنامه ریزی اثربخش
- تشریح نکات موثر جهت نهادینه نمودن برنامه ریزی ها و جلوگیری از دامهای برنامه ریزی

۴) مدیریت رفتار سازمانی

هدف:

ارتقاء میزان آگاهی مدیران در خصوص تعامل با نیروی انسانی بعنوان ارزشمندترین دارایی نامشهود سازمان بگونه ای که سطح رفتاری مدیران و سرپرستان در تعامل با پرسنل زیرمجموعه سازمانشان بهبود یافته و قادر باشند که واکنش های رفتاری آنها را شناسایی کنند ، پیش بینی کنند و همچنین رفتار نامطلوب را تغییر دهند. همچنین در خصوص بکارگماری ، هدایت ، افزایش سطح بهره وری و انگیزش کارکنان عملکرد بهتری داشته و سازمانی توسعه یافته خلق نمایند.

در کنار موارد فوق در این دوره در خصوص مدیریت تغییر در سازمان ، مدیریت تضاد و تعارض و همچنین مدیریت استرس (فشار عصبی) که عواملی اثر گذار در ارتقاء بهره وری در سازمان ها هستند ، تجزیه و تحلیل جامعی خواهیم داشت.

محتوای دوره:

- تشریح مفهوم و تعریف مدیریت رفتار سازمانی و اهمیت آن در مدیریت کارکنان
- اهداف و مدل های رفتار سازمانی
- تشریح مبانی رفتار فردی در سازمان

آموزش و مشاوره روشهای نوین مدیریتی

جهت برگزاری کلاس های حضوری و آنلاین در محل شرکت با شماره ۰۲۱-۶۶۹۳۸۷۷۹ تماس بگیرید.
و جهت خرید دوره های آنلاین از طریق www.falatghareh.com اقدام و برای مشاوره با ۰۲۱-۶۶۱۲۳۱۸۸ تماس بگیرید.

- تحلیل رفتار ، انگیزه و انگیزش ، نیازهای کارکنان و مدل های پدید آورنده انگیزه در کارکنان
- انواع انگیزه های کارکنان
- چارچوب انگیزش و روشهای ایجاد و افزایش آن در کارکنان
- ارزش های سازمانی و پرسنلی و ابعاد شخصیتی کارکنان
- تحلیل رفتار گروهی و سازمانی
- مدیریت تغییر و تحول در سازمان و فرایند کلان اجرای آن
- تشریح انواع استراتژی های تغییر
- روشهای مقابل با مقاومتهای کارکنان در مقابل تغییر (سازمانی ، فردی)
- متدولوژی ارزیابی شرایط سازمان برای ایجاد تغییر
- مدیریت تضاد و تعارض در سازمان / علل تضاد و تعارض
- تحلیل فرایند تعارض / مزایا و معایب تعارض در سازمان
- استراتژی های / تکنیک های مدیریت و حل تضاد و تعارض
- مدیریت استرس (فشار عصبی) / تشریح دلایل ایجاد استرس در مدیران و کارکنان و نحوی مدیریت آن
- تحلیل پیامدهای منفی استرس / فشار عصبی (فردی و سازمانی)
- تشریح استراتژی های مقابله با استرس (فشار عصبی)
- تحلیل رفتار سازمانی و توسعه منابع انسانی
- تشریح عوامل موثر در توسعه و بهسازی منابع انسانی
- خصوصیات یک برنامه توسعه سازمانی

۵) مهارتهای کلیدی مدیران و تعلق / وابستگی سازمانی کارکنان

هدف:

آشنایی با مبانی و اصول مدیریت در سازمانها و تشریح انواع وظایف و مهارتهایی که مدیران جهت کنترل و مدیریت اثربخش سازمانها نیاز دارند . همچنین تشریح میگردد که هر یک از سطوح مدیران سازمان در کدامیک از مهارتها می باید آگاهی بیشتری داشته باشند. ضمناً در این دوره در خصوص رهبری مدیران و رهبری کارزماتیک مدیران صحبت گردیده و روشها و رویکردهای رفتاری آنان نیز تشریح میگردد.

آموزش و مشاوره روشهای نوین مدیریتی

جهت برگزاری کلاس های حضوری و آنلاین در محل شرکت با شماره ۰۲۱-۶۶۹۳۸۷۷۹ تماس بگیرید.

و جهت خرید دوره های آنلاین از طریق www.falatghareh.com اقدام و برای مشاوره با ۰۲۱-۶۶۱۲۳۱۸۸ تماس بگیرید.

همچنین در خصوص خلق و ارتقاء تعلق سازمانی در کارکنان صحبت کرده و مفهوم وابسته سازی کارکنان را برای شما تشریح میکنیم. در ادامه ضمن تشریح ارزشمندترین دارایی نامشهود سازمانها که همان نیروی انسانی میباشد، گامهای دهگانه خلق و ایجاد تعلق / وابستگی سازمانی کارکنان تشریح شده است تا مدیران فراگیرند که چگونه میتوانند تعلق سازمانی کارکنان را افزایش دهند.

محتوای دوره:

- تعریف و ماهیت مدیریت و معرفی سازمان آرمانی تا سال ۲۰۰۰
- تشریح مهارتهای وظیفه ای مدیران
- تشریح وظایف و مدل های رهبری مدیران
- تحلیل خصوصیات رهبری مدیران و آثار رهبری مدیریت
- تشریح مهارتهای کلیدی ششگانه مدیران و بررسی دیدگاه های مختلف در این خصوص
- تحلیل سطوح مدیریتی و مهارتهای مورد نیاز هر سطح
- تشریح مهارتهای مورد نیاز مدیران از دیدگاه دوبرین
- معرفی و تحلیل ابزارهای مدیریتی برتر در قرن ۲۱ توسط انجمن بین المللی مدیریت
- تحلیل ویژگیهای مدیران اثربخش
- تشریح عوامل مدیریت بهره وری
- تحلیل مراحل و هدف غایی وابسته سازی کارکنان در سازمان
- تشریح گامهای دهگانه جهت ایجاد تعلق / وابستگی سازمانی در کارکنان
- تشریح ارزش سرمایه انسانی بعنوان ارزشمندترین دارایی نامشهود سازمان
- تحلیل ابعاد وابستگی سازمانی با رویکرد فرایندی
- تشریح تفویض اختیار / غنی شغلی / مشارکت کارکنان
- تشریح ارزیابی عملکرد کارکنان / نظام پیشنهادات
- تشریح تیم های کاری / جانشین پروری

۶) اصول حل مسئله و مدیریت تصمیم گیری مدیران

هدف:

هدف دوره آشنایی مدیران و کارکنان با رویکرد حل مسئله و نحوه بکارگیری آن در راستای حل چالش ها و مسائل سازمان و واحدهای سازمانی میباشد. حل مسائل سازمان یکی از وظایف ذاتی مدیران بوده و اجرای اصولی آن نقش بسزایی در عملیاتی نمودن نظام بهبود مستمر در سازمان ها دارد. همچنین در این دوره بدنبال ارتقاء سطح رفتاری مدیران و سرپرستان در تعامل با پرسنل زیرمجموعه سازمانشان در زمان تصمیم گیری ها میباشد ، زیرا تصمیم گیری موثر جوهره مدیریت است و یکی از جمله وظایف جدایی ناپذیر ثر شغل مدیران بوده بگونه ای که تصمیمات اثر بخش آنها موجب ارتقای سطح بهره وری سازمان می گردد .

محتوای دوره:

- ۱- تشریح مبانی تصمیم گیری و حل مسئله
- ۲- تعریف مسئله و عوامل پیدایش مسئله
- ۳- انواع مسائل سازمانی و فرایند تصمیم گیری های مرتبط با آنها
- ۴- تشریح موانع سازمانی مدیران در حل مسئله
- ۵- تحلیل حل مسئله بصورت فردی و یا گروهی ؟
- ۶- تشریح فرایند حل مسئله و ابزارهای مربوطه به روش CSAMR
- ۷- تشریح حالت های ذهنی هنگام حل مسائل سازمانی
- ۸- تشریح رویکردهای تفکر تحلیلی و تفکر خلاق در حل مسئله
- ۹- روش خلاقانه در حل مسائل براساس فرایند خلاقیت (مدل گراهام والاس)
- ۱۰- تشریح روشها و اصول شکوفایی تفکر خلاق در مدیران و کارکنان
- ۱۱- طوفان فکری / تکنیک اکامز ریزر / نمودار استخوان ماهی / نمودار شش کلمه ایی
- ۱۲- جمع آوری و تفسیر اطلاعات جهت پیدا کردن راه حلهای ممکن
- ۱۳- انتخاب راه حل بهینه (روش دلفی / تکنیک معاوضه و غیره)
- ۱۴- تحلیل هزینه - منفعت جهت انتخاب راه حل بهینه

ارائه گزارش راه حل و آموزشی و مشاوره روشهای نوین مدیریتی

۱۵- جهت برگزاری کلاس های حضوری و آنلاین در محل شرکت با شماره ۰۲۱-۶۶۹۳۸۷۷۹ تماس بگیرید.
۱۶- آشنایی با اصول تصمیم گیری مدیران
و جهت خرید دوره های آنلاین از طریق www.falatghareh.com اقدام و برای مشاوره با ۰۲۱-۶۶۱۲۳۱۸۸ تماس بگیرید.
۱۷- وظایف، مهارتها و سطوح مدیران در انواع تصمیم گیری ها

- ۱۸- تشریح فرایند تصمیم گیری
- ۱۹- شناسایی عوامل فردی / شخصی موثر در تصمیم گیری
- ۲۰- تشریح روش تصمیم گیری سریع مدیران با کمک ماتریس ساده
- ۲۱- تحلیل سبکها و رویکردهای تصمیم گیری و موانع موجود
- ۲۲- تشریح روشهای بهبود تصمیم گیری های گروهی و تصمیم گیری های سازمانی
- ۲۳- عوامل و نکات تصمیمی گیری های گروهی و سازمانی

۷) مدیریت و برنامه ریزی استراتژیک (تدوین ، اجرا و کنترل)

هدف:

آشنایی با انواع استراتژی های سازمانی و ویژگی هایی که یک استراتژیست سازمان باید دارا باشد. همچنین با شما در خصوص مدیریت و برنامه ریزی استراتژیک و جایگاه آن در سازمان صحبت خواهیم کرد و سپس اقدام به معرفی سه مرحله اصلی مدیریت استراتژیک شامل تدوین، اجرا و کنترل استراتژی ها میکنیم. قابل ذکر است که هر سازمانی برای دستیابی موفقیت آمیز و اثربخش به رسالت (ماموریت) خود نیازمند برنامه ریزی کلان و آینده نگر می باشد. برنامه ریزی استراتژیک به دنبال رسیدن به چشم انداز و اهداف کلان و تعیین استراتژی های مناسب برای دستیابی به این اهداف است.

در این دوره ابتدا برنامه ریزی استراتژیک و مفاهیمی نظیر: ماموریت و چشم انداز و ارزش ها ، نقاط ضعف و قوت، فرصت ها و تهدیدها، (SWOT)، تحلیل محیط داخلی و خارجی و آنالیز PEST) سیاسی ، اقتصادی اجتماعی، تکنولوژی)، تعیین استراتژی های منتخب با استفاده از ماتریس تجزیه و تحلیل QSPM مورد بررسی قرار گیرد. همچنین در این دوره دانشجویان با نکات و فرایندهای اجرای موثر استراتژیها و اصول کنترل و بازنگری دوره ای استراتژیها براساس مدل های ارزیابی آشنا گردیده و در قالب کارگاه های آموزشی موارد فوق را تمرین مینمایند .

محتوای دوره:

۱. تعریف و تشریح واژه مدیریت استراتژیک / برنامه استراتژیک
۲. تشریح نکات مدیریتی که در زمان تدوین استراتژی ها و اجرای استراتژی ها باید رعایت گردد.

۳. تحلیل عواملی که موجب شکست استراتژی ها میشود

جهت برگزاری کلاس های حضوری و آنلاین در محل شرکت با شماره ۰۲۱-۶۶۹۳۸۷۷۹ تماس بگیرید.

۴. شناسایی بودجه های استراتژی ها
۵. شناسایی انواع استراتژی ها
۶. شناسایی انواع استراتژی ها
۷. شناسایی انواع استراتژی ها
۸. شناسایی انواع استراتژی ها
۹. شناسایی انواع استراتژی ها
۱۰. شناسایی انواع استراتژی ها
۱۱. شناسایی انواع استراتژی ها
۱۲. شناسایی انواع استراتژی ها
۱۳. شناسایی انواع استراتژی ها
۱۴. شناسایی انواع استراتژی ها
۱۵. شناسایی انواع استراتژی ها
۱۶. شناسایی انواع استراتژی ها
۱۷. شناسایی انواع استراتژی ها
۱۸. شناسایی انواع استراتژی ها
۱۹. شناسایی انواع استراتژی ها
۲۰. شناسایی انواع استراتژی ها
۲۱. شناسایی انواع استراتژی ها
۲۲. شناسایی انواع استراتژی ها
۲۳. شناسایی انواع استراتژی ها
۲۴. شناسایی انواع استراتژی ها
۲۵. شناسایی انواع استراتژی ها
۲۶. شناسایی انواع استراتژی ها
۲۷. شناسایی انواع استراتژی ها

۵. شناسایی و تحلیل استراتژی ها عمومی مایکل پورتر

۶. تشریح تاریخچه استراتژی

۷. فرایند کلان برنامه ریزی استراتژی و تحلیل مراحل تدوین استراتژی ها

۸. تشریح گامهای اجرای استراتژی ها

۹. مراحل اصلی ارزیابی استراتژی ها

۱۰. تعریف اصطلاحات مهم در مدیریت استراتژیک

۱۱. تعریف و شناسایی یک استراتژیست در سازمان

۱۲. تعریف فرصت و تهدید / قوت و ضعف سازمانها

۱۳. تعریف اهداف بلند مدت و کوتاه مدت

۱۴. معرفی فرایند عمومی برنامه ریزی استراتژیک

۱۵. مفهوم و تعریف ارکان جهت ساز در استراتژی

۱۶. تشریح نحوی تدوین ماموریت ، چشم انداز و ارزش ها

۱۷. تشریح ویژگیهای شرکتهای کلاس جهانی

۱۸. تشریح نحوی شناسایی عوامل درونی (قوت / ضعف)

۱۹. تشریح نحوی شناسایی عوامل محیطی (فرصت / تهدید)

۲۰. تحلیل مدل رقابتی پورتر

۲۱. تشریح فرایند تهیه جداول EFE و IFE

۲۲. تشریح الگوی زنجیره استراتژیک داراییها

۲۳. فرایند تهیه ماتریس بررسی مقایسه ای رقابت CPM

۲۴. تشریح نحوی تهیه جدول SWOT

۲۵. تشریح انتخاب استراتژی های برتر سازمان براساس ماتریس برنامه ریزی کمی استراتژی ها

QSPM

۲۶. تشریح گامهای بازنگری استراتژی ها

۲۷. تحلیل شناسایی یک استراتژی اثربخش

۸) مدیریت و ابزارهای بهره وری

هدف:

این دوره با هدف آشنایی با مدیریت و ابزارهای ارتقاء بهره وری طراحی گردیده است. طی این دوره شرکت کنندگان با مباحث مرتبط با مدیریت بهره وری (عارضه یابی، سازماندهی و برنامه ریزی بهبود بهره وری) و هوشمندانه کار کردن آشنا شده و روشها و اصول بهره وری از دیدگاه های مختلف مورد بررسی قرار میگیرد. در این دوره ما ۱۰ مورد از مهمترین روشهای و ابزارهای ارتقاء بهره وری را که در شرکتهای کلاس جهانی در ژاپن بکار گرفته میشوند را تشریح می نماییم و فرایند اجرای آنها را برای شما توضیح میدهم. همچنین شرکت کنندگان با رویکرد توسعه کارکنان بهره وری آشنا شده و فرا میگیرند که چگونه با بکارگیری ابزارهای بهره وری، هزینه های سازمان و واحد کاری خود را مدیریت کرده و کاهش دهند.

محتوای دوره:

- تاریخچه و مفهوم بهره وری و کار هوشمندانه
- حوزه ها و روشهای اندازه گیری بهره وری
- مولفه ها و سطوح بهره وری
- تشریح ویژگیهای بهره وری در کارکنان و اقدامات مدیریتی
- عوامل موثر در بهره وری سازمانها و رویکردهای بهره وری برای سازمانها
- عوامل موثر در بهره وری نیروی انسانی
- ویژگیهای کارکنان بهره وری و مدیریت آنان
- مراحل چرخه بهره وری MEPI و سازمانهای بهره وری
- تشریح مدل های بهره وری سازمان بین المللی کار و وزارت کار ژاپن
- تشریح نکات و ابزارهای ارتقاء بهره وری و حذف اتلاف ها و هزینه ها
- ۱- شناسایی و حذف اتلاف ها (مودا ها)
- ۲- طوفان فکری
- ۳- آراستگی محیط کار ۵S
- ۴- نظام پیشنهادات SS

۵- کایزن (بهبود مستمر) / KAIZEN و مشاوره روشهای نوین مدیریتی

۶- بکارگیری چرخه بهره وری (PBCA) در محل شرکت با شماره ۰۲۱-۶۶۹۳۸۷۷۹ تماس بگیرید.
و جهت خرید دوره های آنلاین از طریق www.falatghareh.com اقدام و برای مشاوره با ۰۲۱-۶۶۱۲۳۱۸۸ تماس بگیرید.

۷- تدوین SOP ها

۸- نگهداری و تعمیرات جامع TPM

۹- مدیریت و توسعه پرسنل چند مهارته

۱۰- چراغهای آندون

۹) مدیریت دانش (Knowledge Management)

هدف:

آشنایی با مفاهیم مدیریت دانش و لزوم بکارگیری آن در سازمان های امروزی امری ضروری بوده و در این دوره دانشجویان فرا میگیرند که دانش های آشکار و نهفته در سازمان را شناسایی کرده و ضمن تهیه نقشه دانشی سازمان ، استراتژی مدیریت دانش سازمان را تدوین نموده و آنرا مدیریت نمایند . همچنین در این دوره مراحل اجرا و پیاده سازی مدیریت دانش در سازمانها تشریح گردیده و مدل های مختلف استقرار مدیریت دانش تشریح میگردد.

محتوای دوره:

- تشریح دانش ، طبقه بندی دانش
- تشریح فرایند (چرخه) دانش
- تحلیل ویژگی های دانش و مواردی که دانش نیستند
- مفهوم و تعریف مدیریت دانش و متدولوژی برآورد اهمیت نسبی هر دانش
- تشریح مدل پایه مدیریت دانش و زیر ساخت های حمایتی
- ارکان چهارگانه مدیریت دانش
- دانش سازمانی ، خصوصیات و توسعه دانش سازمانی
- شناسایی نقاطی که دانش سازمانی در آنها ذخیره / تجمیع (نهفته) شده است
- متدولوژی برآورد اهمیت نسبی هر دانش در سازمان
- ویژگی های دانش سازمانی
- تعریف مدیریت دانش در سازمانها و معرفی مدل پایه ای مدیریت دانش
- رویکرد مدیریت دانش اثربخش

- رویکردهای مختلف آموزشی و مشاوره و روشهای نوین یادگیری و انتقال دانش
جهت برگزاری کلاس های حضوری و آنلاین در محل شرکت با شماره ۰۲۱-۶۶۹۳۸۷۷۹ تماس بگیرید.
تشریح شرایط آغاز، برگزاری و فرایند پیاده سازی مدیریت دانش
و جهت خرید دوره های آنلاین از طریق www.falatghareh.com اقدام و برای مشاوره با ۰۲۱-۶۶۱۲۳۱۸۸ تماس بگیرید.
~~معرفی مدل مرحله ای پیاده سازی مدیریت دانش ((روش کیم و لی))~~

- نقشه دانش و ویژگیهای نقشه دانش
- مراحل تدوین استراتژی مدیریت دانش
- مراحل تدوین و پیاده سازی استراتژی مدیریت دانش

۱. کوچینگ (مربیگری) و منتورینگ (مشاوره) مدیران

هدف:

هدف این دوره آشنایی مدیران در تمامی سطوح سازمانها با مفاهیم مربیگری (کوچینگ) و منتورینگ (مشاوره) در خصوص کارکنان بلافصل خود در سازمان و یا سایر سازمانها میباشد. در این دوره توانایی مدیران سازمانها بطور کامل ارتقاء داده میشود بگونه ای که قادر باشند پرسنل تحت مدیریت خود را توانمند ساخته و به آنان کمک کنند که علاوه بر افزایش مهارت های شغلی و ارتباطی، حل مسئله، کار گروهی و ارتقای توانمندی های فردی به توسعه شایستگی های اصلی شغل خود دست یابند. ضمناً شما قادر خواهید بود که به سایر افراد و سازمانها خدمات کوچینگ (مربیگری) و منتورینگ (مشاوره) ارائه دهید.

محتوای دوره:

- معرفی سازمانهای موفق و پایدار توسط پیتز سنگه
- تشریح رویکردهای سازمانهای مربیگرا (سازمانهای آینده نگر)
- تشریح اصول کوچینگ (مربیگری)
- تعریف توانمندسازی کارکنان و راهبردهای توانمندسازی کارکنان
- اصول آموزش / تدریس و یادگیری موثر
- یادگیری فعال و اجزای اصلی یادگیری فعال
- تشریح عوامل موثر بر تدریس / آموزش
- تشریح مهارتهای ارتباطی در آموزش و یادگیری
- تحلیل گامهای اساسی برای ایجاد ارتباط موثر آموزش و تدریس
- تشریح مفهوم مربیگری (کوچینگ) و تعاریف آن
- حوزه عملکرد مربیگری و انواع مربیگری و اصول مربیگری

- تعریف کوچ (مربی آموزش و مشاوره و روشهای نوین) مدیریتی
جهت برگزاری کلاسهای حضوری و آنلاین در محل شرکت با شماره ۰۲۱-۶۶۹۳۸۷۷۹ تماس بگیرید.
و جهت خرید دوره های آنلاین از طریق www.falatghareh.com اقدام و برای مشاوره با ۰۲۱-۶۶۱۲۳۱۸۸ تماس بگیرید.
انواع کوچینگ به لحاظ تعداد فراگیران / مراجعان / کوچی / کارسندان

- دامنه کارکرد کوچینگ (مربیگری)
- فرایند و مراحل کوچینگ (مربیگری)
- اهمیت ، دلایل نیاز و رشد مربیگری (کوچینگ)
- اهداف مربیگری (کوچینگ)
- برنامه ریزی برای مربیگری (کوچینگ)
- تشریح مدل های فرایند مربیگری (کوچینگ) کسب و کار / بیزینس کوچینگ
- ۱- مدل کوچینگ GROW
- ۲- مدل کوچینگ OSCAR
- ۳- مدل کوچینگ ACHIEVE
- ۴- مدل یادگیری خود آموز
- ۵- مدل های توسعه رهبری (تحول آفرین و اقدام محور)
- ۶- مدل های کوچینگ مستقیم و غیرمستقیم
- ۷- مدل کوچینگ متناظر یا همسطح
- شیوه های نوین مربیگری (کوچینگ) اثربخش و موفق
- تحلیل روانشناسی مثبت نگر (خلق اعتماد به نفس و باور در فراگیر / مراجع) در کوچینگ
- تشریح تکنیک های افزایش اعتماد به نفس در زمان کوچینگ مدیران و رهبران
- مفهوم و تعریف منتورینگ (مشاوره)
- تفاوت منتورینگ (مشاوره) با مربیگری (کوچینگ)
- مراحل استقرار منتورینگ (مشاوره)
- نقش ، ویژگیهای و مهارتهای یک منتور (مشاور) حرفه ایی
- تشریح نکات کلیدی در منتورینگ (مشاوره) و مربیگری (کوچینگ)

آموزش و مشاوره روشهای نوین مدیریتی

جهت برگزاری کلاس های حضوری و آنلاین در محل شرکت با شماره ۰۲۱-۶۶۹۳۸۷۷۹ تماس بگیرید.

و جهت خرید دوره های آنلاین از طریق www.falatghareh.com اقدام و برای مشاوره با ۰۲۱-۶۶۱۲۳۱۸۸ تماس بگیرید.

مدرس دوره : دکتر محمود آسیاچی

سابقه کار : ۲۸ سال

مشاور ، مدرس ، سخنران و کوچ کسب و کارها

مالک ۲ کسب و کار تولیدی و آکادمی آموزشی / مشاوره ای / کوچینگ

- دکتری مهندسی صنایع - گرایش مدیریت استراتژیک از آمریکا
- دکتری DBA - گرایش بازاریابی و فروش از دانشگاه جامع علمی کاربردی تهران
- فوق لیسانس مهندسی صنایع - گرایش مدیریت سیستمها و بهره وری از دانشگاه علم و صنعت (تهران)
- فوق لیسانس مهندسی صنایع - گرایش مدیریت عملیات تولید از آمریکا
- مربی تولید و خدمات ناب / JIT / TQM / نظام پیشنهادات / آراستگی محیط کار ۵S (اساتید اوساکی و یوشیدا)
- فراگیری ده ها دوره مدیریتی و سیستمی در داخل و خارج از کشور

سوابق آموزشی و اجرایی:

- ۱- مدرس و موسسه دوره بیزینس کوچینگ رهبری کلاس جهانی BCL
- ۲- مدرس و مشاور تولید و خدمات ناب (سازمان کلاس جهانی به سبک مدیران ژاپنی)
- ۳- مدرس و مشاور مباحث بازاریابی و فروش
- ۴- مدرس و مشاور مباحث برنامه ریزی و مدیریت استراتژیک
- ۵- مدرس و مشاور مباحث رهبری ، مدیریتی و سرپرستی
- ۶- مدرس و مشاور مدیریت منابع انسانی و رفتار سازمانی
- ۷- مدرس و مشاور مدیران کلاس جهانی و تولید/خدمات ناب JIT

آموزش و مشاوره روشهای نوین مدیریتی

جهت برگزاری کلاس های حضوری و آنلاین در محل شرکت با شماره ۰۲۱-۶۶۹۳۸۷۷۹ تماس بگیرید.
و جهت خرید دوره های آنلاین از طریق www.falatghareh.com اقدام و برای مشاوره با ۰۲۱-۶۶۱۲۳۱۸۸ تماس بگیرید.

آموزش و کوچینگ دوره های جامع:

- آموزش و کوچینگ بازاریابی و فروش (سطح اکونومی و سطح بیزینس کلاس جهانی)
- دوره جامع MBA مدیریت اجرایی ((مدیر کلاس جهانی))
- دوره جامع Post MBA مدیریت اجرایی پلاس ((مدیران تاثیرگذار کلاس جهانی))
- دوره جامع DBA مدیریت اجرایی پیشرفته ((مدیران ارشد کلاس جهانی))
- دوره جامع Post DBA مدیریت اجرایی پیشرفته ((مدیرعامل ثروت ساز کلاس جهانی))
- دوره جامع MBA مدیریت بازاریابی و فروش ((مدیریت بازاریابی و فروش ناب))
- دوره های جامع ((مدیریت تولید و خدمات ناب / آراستگی محیط کار ۵ / نظام پیشنهادات SS))
- مشاور بیش از ۹۰۰ شرکت خصوصی / دولتی
- مشاور ارشد مدیران عامل در بیش ۱۰۰ برند معتبر کشور
- بیش از ۳۰/۰۰۰ ساعت تجربه آموزش در صنعت (دولتی و خصوصی)
- مدرس و سخنران صدها سمینار در خصوص مدیران کلاس جهانی و همچنین برای حدودا ۱۰۰ عنوان مدیریتی در زمینه های سیستمهای مدیریتی ، تعالی سازمانی EFQM ، استراتژی ، بازاریابی و فروش ، تولید و خدمات ناب (مدیریت ژاپنی) ، منابع انسانی و روشهای مدیریتی
- تالیف ده عنوان کتاب مدیریتی
- کارشناس برتر رادیو اقتصاد ، رادیو ایران و گفتگو
- کارشناس شبکه های تلویزیونی سیما
- مدرس MBA & DBA در دانشکده اقتصاد دانشگاه تهران و موسسات آموزشی معتبر
- مدرس و سخنران در اکثر دانشگاه های کشور (دانشگاه تهران - دانشگاه پزشکی و مهندسی کاشان - دانشگاه سجاد مشهد و ...)
- مدرس مراکز آموزش بازرگانی در استان های کل کشور



مجمع فنی فلات قاره برگزار میکند:

خدمات آموزشی و مشاوره ای دکتر محمود آسیاچی

آموزش و مشاوره روشهای نوین مدیریتی



جهت برگزاری کلاس های حضوری و آنلاین در محل شرکت با شماره ۰۲۱-۶۶۹۳۸۷۷۹ تماس بگیرید.

و جهت خرید دوره های آنلاین از طریق www.falatghareh.com اقدام و برای مشاوره با ۰۲۱-۶۶۱۲۳۱۸۸ تماس بگیرید.

برخی مشاوره های انجام شده :

سیمان سپاهان - لبنیات کاله - چینی بهداشتی مروارید - روغن نازگل - پچ پچ - رستوران البرز - یخساران - جهان نور - سیمان نهاوند - سیمان خوزستان - لبنیات صباح - مازندگاز - آسانسور بهفخر - شیرآلات قهرمان - زرین سوله - گام الکتریک - پالایشگاه تبریز - عملیات غیرصنعتی ماهشهر - صنایع شهید شیروودی (مهام) - تابلوبرق و رک مبتکر - پلاسموژن - صنایع شهید دوران - سازمان سینمایی فجر - پیام پرداز - داروسازی باریج اسانس - سپاهان همراه - پاديسان - بعدنگار ایرانیان - کیان دانه پارس - تابلو کنترل مپنا (مکو) - لوله سبز آک - کالوت - ماکارونی تک - نامبروان - شهدآرا - فرآورده های گوشتی آمل - تخته فشرده گرگان - پتروشیمی های آریا ساسول - تندگویان ، تبریز ، ارومیه ، غدیر ، اراک ، جم و خراسان - تهویه اروند - کمپرسور سازی ایران - داروسازی سبحان آنکولوژی - ایرانسل - کیمیاچوب گرگان - لبنیات پگاه - توزین الکتریک - سولیکو - صحت - ساویز - ماکارونی جهان - داروسازان ایران - ایزوگام صدف گستر - دلیجان - پیشگام نور - ماشین آلات چوب پایون (RC) - نتکو - هلدینگ سعادت - بازرگانی کاوش - تعاونی گلخانه داران تگسنا - سیمان خزر = فولاد شادگان - محصولات دریایی درنیکا - فرش سیزان - لیزر ایران - حفاری شمال - توزیع برق زنجان - فولاد اکسین - داروسازان ایران و غیره