



إدارة المكاتب – الأساسيات

Duration: 5 Days

Language: ar

Course Code: MG1-102

Objective

خلال هذه الدورة، ستتمكن من

- اكتساب فهم شامل لتقنيات الإدارة المرنة.
- بناء الثقة والعلاقة مع موظفيك.
- تطوير مهارات حل المشكلات لمواجهة تحديات مكان العمل بكفاءة.
- إنشاء واستخدام البيانات لتقديم ردود فعل ذات دلالة للعملاء.
- زراعة التفكير الاستراتيجي من خلال تقييم المخاطر والنتائج المحتملة.
- تعلم تقنيات التوظيف الفعالة وتعزيز مهارات إدارة الأشخاص الخاصة بك.
- تحديد وتحفييف المخاطر داخل بيئة مكتبك.
- تطبيق نماذج الإدارة الرئيسية لمعالجة وحل المشاكل الرئيسية.
- مشاركة التجارب واللاحظات مع الزملاء لتعزيز فهمك ومهاراتك.

Audience

مثالي لـ:

- مدير المكاتب الطموحين أو المطورين الذين يسعون للخطوة التالية.
- مدير المكاتب لأول مرة بحاجة لتوجيه إضافي قليلاً.
- مدير علاقات العملاء.

- مدير العمليات.
- مدير الشركات.
- مدير الحسابات.
- مدير المالية.
- قادة الفرق أو المشرفون الذين لديهم مسؤوليات محددة.

Training Methodology

This course allows you to experiment with management techniques, try out new projects and understand how to make a profit and become a success in the eyes of your clients. You'll experience real-life scenarios, create project plans based on your targets, and implement discussion groups with peers to understand the most effective methodologies.

Summary

إنقان أسلوب الإدراة أمر حاسم لنجاح مكان العمل. سيزوّدك هذا الدورة بالمهارات والمعرفة لتكون مرتّنا في مكان العمل وتكتسب ثقة وفهم موظفيك. ستتعلم حل المشكلات بسرعة وفعالية، وإنشاء بيانات دقيقة وملمّوسة لردود فعل العملاء، وعرض إنجازاتك.

التركيز على الصورة الكبيرة سيساعدك على تطوير مهارات التفكير الاستراتيجي، وفهم أن المخاطرة يمكن أن تكون مفيدة، وتقيم جميع النتائج الممكنة قبل اتخاذ القرارات. ترقي هذه الدورة بأسلوبك الإداري، ومنحك النّقة لتأهّلهم وتقدّم فريقك نحو أهداف مشتركة.

Course Content & Outline

Section 1: Project Planning

- Setting clear goals and instructions.
- Clear journey mapping and identify priorities.
 - Effective delegation.
- Task breakdown and the gains of tick-list mentality.

- Deadline setting and its importance.

Section 2: Profitability

- Understanding your cash flow.
- Purchasing and invoicing.
- Getting the most wins for the least cost.
- Understanding your essentials - eliminating waste.
- Spreadsheets - how to make them work for you.

Section 3: Strategic Thinking

- Seeing the bigger picture.
- Identifying opportunities for improvement.
- Creative problem-solving.
- Evaluating processes and making changes.
- The 80/20 Model and how to get the quickest wins.

Section 4: Time Management

- Developing effective organisational skills (diary management).
 - The 5S's of LEAN office management.
 - How to prevent procrastination.
- Understand your own style and develop task flexibility.
 - Automation and its benefits.
 - Increasing productivity through motivation.

Section 5: Effective Recruitment

- How to find the best recruitment method for your company.
 - Creating useful, outside-the-box interview techniques.
 - What to look out for on a CV.
- Recruitment workshops - how to make the most of them.
 - Utilising social media for recruitment.

- Identifying the right behaviours.

Section 6: Risk Management

- The GROW Model prioritisation method.
- Understanding environmental impacts.
- Assessing all possible scenarios and offsetting risk to find the best solution.
 - Understanding the risks of a flexible working environment.

Section 7: Reporting

- Finding the right system for your needs.
- Assessing essential reporting to show performance.
 - Reading reports and making comparisons.
 - Drawing conclusions and acting out changes.
- Revisiting and feeding back to challenge success.

Section 8: Security and Regulatory Standards

- Writing and creating processes.
- Understanding the wider office environment.
- Data protection and GDPR regulations - what do they mean for you?
 - Your complaints process - is it fit for purpose?
 - Health and safety and fire essentials.
- Setting your company values and ensuring staff adherence.

Section 9: Making the Most of Your Support Network

- Sharing relevant knowledge and data.
- Understanding teamwork and how to utilise your staff effectively.
 - Creating 'plan B' solutions to prevent service failure.
 - Developing staff to take on extra responsibilities.

Section 10: Managing Client Relationships

- Proper influencing and negotiating techniques and when to use them.
 - Being assertive and professional.
 - Handling difficult questions.
- Feedback and 'lessons-learned' sessions.
 - Accepting criticism positively and moving forward.
- Sharing information and creating accessible action plans.

Certificate Description

عند إتمام هذه الدورة التدريبية بنجاح، سيحصل المشاركون على شهادة إتمام التدريب من Holistique Training. وبالنسبة للذين يحضرون ويكلملون الدورة التدريبية عبر الإنترنت، سيتم تزويدهم بشهادة إلكترونية (e-Certificate) من Holistique Training.

وخدمة اعتماد التطوير المهني (BAC) معتمدة من المجلس البريطاني للتقييم Holistique Training شهادات ISO 29993 أو ISO 21001 أو ISO 9001 كما أنها معتمدة وفق معايير (CPD) المستمر.

لهذه الدورة من خلال شهادتنا، وستظهر هذه النقاط على شهادة إتمام (CPD) يتم منح نقاط التطوير المهني المستمر واحدة عن كل ساعة CPD يتم منح نقطة CPD، ووفقاً لمعايير خدمة اعتماد Holistique Training التدريب من لأي دورة واحدة نقدمها حالياً CPD حضور في الدورة. ويمكن المطالبة بحد أقصى قدره 50 نقطة.

Categories

الإدارة والسكرتارية, القيادة والإدارة

Related Articles



Workplace Etiquette Rules You Should Follow In 2025

Discover the realm of business etiquette's profound impact on career success. Uncover essential insights, tips, and strategies for nurturing a workplace culture defined by respect and professionalism.

YouTube Video

<https://www.youtube.com/embed/24jpyOpiRFg?si=Fj3f8Mvpi4pIRvuT>