

الفطنة المالية النجاح في الأعمال

لمحة عامة

بصفتك مهنيًا محترفًا ، تواجهك دائمًا قرارات تتطلب فطنة مهنية. وبحسب التعريف ، فإن الفطنة هي "القدرة على إصدار أحكام جيدة واتخاذ قرارات سريعة". إن دعم تجربتك بفطنة مالية قوية من شأنه أن يوفر دعمًا كمّيًا لخياراتك ، وأن يضيف مصداقية لقراراتك ويزيد من احتمال الفوز بالمراهنات الاستراتيجية.

في هذه الدورة التدريبية ، سوف نجمع بين الجوانب الاستراتيجية والتجارية للعمل مع الجانب المالي. ستفهم كيفية تأثير قرارات التشغيل اليومية في عمليات الشراء والإنتاج والمبيعات ، فضلاً عن كيفية المنافسة ومكانها ، في ربحية شركتك ووضعها المالي.

أنت مسؤول عن عملك، ويمكن أن تؤدي قراراتك إلى دعم أعمالك أو كسرها. سنقوم في هذه الدورة بتزويدك بالفطنة المالية لتقييم قراراتك السابقة وإصدار أفضل الأحكام في المستقبل.

المنهجية

تستخدم الدورة مزيجًا من التقنيات التفاعلية ، مثل العروض التقديمية الموجزة التي يقدمها المستشار ودراسات الحالة والتطبيقات العملية للتحليل باستخدام التمارين الجماعية و Excel لتطبيق المعرفة المكتسبة خلال الدورة التدريبية.

أهداف الدورة

سيتمكن المشاركون في نهاية الدورة من:

- تحديد أين وكيف تتنافس شركاتهم وتحديد المزايا التنافسية التي تجلب قيمة المساهمين
- تفسير كيف يمكن أن تؤثر ظروف الاقتصاد الكلية والمواقف الخاصة بالصناعة على ربحية الشركة وأدائها
- ادراج عناصر البيانات المالية الأساسية

تحليل قدرة الشركة على البقاء على المدى القصير والمدى الطويل ، وممارسة القرارات التجارية التي يمكن أن تحسن من أداء شركاتهم

تطبيق مفاهيم التكلفة لاتخاذ قرارات مستنيرة مناسبة استراتيجياً ومالياً للشركة

الفئات المستهدفة

المدراء والمشرفون والموظفون من أي وظيفة بما في ذلك موظفي المالية الذين يحتاجون إلى تحسين فهمهم واستخدامهم للمعلومات المالية.

الكفاءات المستهدفة

تحديد الاستراتيجية

تحليل الاقتصاد

تحليل الصناعة

فهم البيانات المالية

التحليل المالي

ادارة رأس المال التشغيلية

صنع القرار المالي

اتخاذ القرارات المالية

اتخاذ القرارات الادارية

الإستراتيجية: انشاء وجلب القيمة

تحديد أصحاب المصلحة التجارية

قيمة المساهمين: التعريف والديناميكيات

استراتيجية الشركة: أين وكيف؟

المزايا التنافسية: الفوز على المنافسين

أنواع المزايا التنافسية

كيف تجذب المزايا التنافسية ربحية الشركة

هل كل مزايا القوة ميزة تنافسية؟

حالة Ryanair: استراتيجية شركة طيران في تخفيض الأسعار

أساسيات التحليل الاقتصادي والصناعي

منهجية من أعلى لأسفل للتحليل

عوامل الاقتصاد الكلي: هل تعمل في دولة مستدامة؟

مؤشرات الناتج المحلي الإجمالي ومعدلات البطالة والتضخم وأسعار الصرف وأسعار الفائدة

معدلات نمو العجز إلى الناتج المحلي الإجمالي والدين إلى الناتج المحلي الإجمالي ومعدلات النمو المحلي الإجمالي

تحليل الصناعة: هل تعمل في صناعة جذابة؟

العناصر الخمس التابعة لمايكل بورتر لتشكيل ربحية الصناعة على المدى الطويل

قوة الموردين

قوة العملاء

التنافس بين المنافسين

توافر البدائل

تهديدات المشاركين الجدد: تقييم الحواجز

دراسة حالات لـ ستاربكس و Apple Inc و Nike و McDonald

اتقان البيانات المالية: وهو شرط أساسي لصنع القرار

المحاسبة مقابل التمويل: الماضي مقابل المستقبل

بيان الدخل: مؤشر الأداء

الإيرادات والتعرف على النفقات

التكاليف الثابتة والمتغيرة

التكاليف المباشرة وغير المباشرة

الميزانية العمومية: مؤشر الوضع المالي

قياس وتصنيف العناصر

ثلاثة قيود في الميزانية العمومية

بيان التغيرات في حقوق المالكين

بيان التدفقات النقدية:

أنشطة التشغيل والاستثمار والتمويل

قراءة وتفسير التدفق النقدي

نموذج التدفق النقدي لمرحلة البدء

نموذج التدفق النقدي لمرحلة النمو الخارق

نموذج التدفق النقدي لمرحلة النمو الناضج

التحليل المالي: النهج العملي

تحليل الشركات المدرجة بشكل عام: نهج عملي باستخدام Excel

تحليل الحجم المشترك لتحسين المقارنة

حساب الاتجاهات وأنماط النمو

تحليل السيولة

ما هو المستوى المناسب للسيولة؟

النسب الحالية والسريعة والنقدية

إدارة الأصول ومعدلات الأنشطة

أيام جمع المستحقات: مؤشرات الأداء الرئيسي KPI لإدارات المبيعات والائتمان

أيام بيع المخزون: مؤشرات الأداء الرئيسي KPI لإدارات سلسلة التوريد والمبيعات

أيام تسوية الحسابات الدائنة: مؤشرات الأداء الرئيسي KPI لإدارة المشتريات

ما يمكن أن يحدث خطأ: إدارة الفجوات في تحصيل النقد

هيكل التمويل والمخاطر

لماذا قد يفيد استخدام القروض عملك؟

احتساب العائد الاستثماري للمساهمين

حساب القيمة المضافة الاقتصادية ، أو القيمة المفقودة

الدين والأسهم ومعدلات الأوقات المكتسبة الفائدة

التحليل الربحي

هامش صافي الربح ، هامش الربح التشغيلي ، هامش الربح الإجمالي ، العائد على الموجودات

العائد على حقوق المساهمين: تأثيره على مكافأتك

قرارات مستنيرة مالياً: الوصفة الفائزة

تحليل هيكل التكلفة: هل تحتاج إلى إعادة تصميم نموذج العمل؟

التكاليف الثابتة والسلوك المتغير للتكاليف

الرافعة التشغيلية: مدى حساسية عملك لتغيير في المبيعات

هامش الأمان: مقياس المخاطر

تحليل خط المنتج:

حساب هامش المساهمة من الوحدات المباعة

نقطة التعادل: الحد الأدنى من الكمية لتجنب الخسائر

الدخل المستهدف: الكمية اللازمة لتحقيق ربح معين

تحديد التكاليف ذات الصلة لاتخاذ القرار

إضافة أو إزالة فئة أعمال

تخصيص التكلفة حسب القطاع

الحفاظ على المشاريع ذات المساهمة الأعلى

إدارة الموارد النادرة

قرارات الاستعانة بمصادر خارجية: صنع أو شراء سلعة أو خدمة

النظر في العوامل الكمية والنوعية

قرارات التسعير أمر خاص

تقنيات التسعير

تكلفة الهدف

التسعير على أساس التكلفة الزائدة

قيمة التسعير