



نقشه راه دوره مدیرعامل حرفه ای

نام درس	هدف اصلی	هدف عینی	اهداف رفتاری	سیلابس دوره	ساعات دوره
مدیریت منابع انسانی	دانش کاربردی	دانشپذیران باید بتوانند بعد از این دوره تمرکز فراگیر بر اهمیت استراتژیک حوزه منابع انسانی و تمایز آن با سایر فانکشن های سازمانی معطوف و عزم جدی در ایجاد تغییرات بنیادین در حوزه منابع انسانی سازمان فراهم گردد.	دانشپذیران می بایست بعد از این دوره فرایندهای تامین ، نگهداری و توسعه منابع انسانی را با زیرفرایندهای آن شناخته و توضیح دهد. دانشپذیران می بایست بعد از این دوره شاخص های برداشتی مدیریت منابع انسانی نظیر رضایت، تعلق و تعهد را شناخته و توضیح دهد . دانشپذیران می بایست بعد از این دوره مفهوم شایستگی و ابعاد آن را شناخته و توضیح دهد. انتظار می رود دانشپذیران پس از این دوره حساسیت فراگیر به مشترک بودن مسوولیت منابع انسانی در سازمان؛ جلب گردد.	● مقدمه ای بر مدیریت منابع انسانی ● آشنایی با فرایندهای برنامه ریزی و تامین منابع انسانی ● آشنایی با فرایندهای حفظ و نگهداشت منابع انسانی ● آشنایی با فرایندهای توسعه و بالندگی منابع انسانی ● مدیریت منابع انسانی مبتنی بر شایستگی	۱۲
مارکتینگ	دانش کاربردی	دانشپذیران باید توانمندی تجزیه و تحلیل فرآیند بازاریابی و ارزیابی اثربخشی آن را داشته باشند.	دانشپذیران باید توانایی شناخت اجزای فرآیند بازاریابی (هدف گذاری ، تحلیل بازار، بخش بندی بازار، آمیخته بازاریابی) را داشته باشند. دانشپذیران باید بتوانند با رویکرد آینده نگرانه نیازهای جدید مشتریان و فرصت های رشد بازار را شناسایی کنند . دانشپذیران باید قادر به درک و تحلیل فلسفه بازاریابی جامع نگر باشند.	● نقش فرآیند مارکتینگ در سازمان ● تحلیل بازار و رفتار مشتریان ● شناخت استراتژی های مارکتینگ	۱۲

سبک های
رهبری

رهبری / اخلاق و
مسئولیت اجتماعی

دانشپذیران باید در کنار خودآگاهی نسبت به رفتارهای خود، سبک رهبری خود را شناسایی کرده و تاثیر آن بر فرد، تیم ها و سازمان خود را درک کند.

دانشپذیران باید در پایان دوره تفاوت های اصلی مدیریت و رهبری را بدانند و بتوانند بر اساس رفتارهای خود درک کنند که آیا یک مدیرعامل در نقش رهبر هستند .

دانشپذیران باید به طور منظم رفتارهای خود را بر اساس بازخورد کارکنان و تیم ها ارزیابی کرده و حداکثر میزان انطباق پذیری را داشته باشند.

دانشپذیران باید قادر باشند سبک رهبری مدیران ارشد خود را شناسایی کرده و با توجه به ساختار تیم های زیرمجموعه آن مدیر به عنوان یک کوچ، بازخوردهای لازم را ارائه دهد

منتورینگ

مارکتینگ

دانشپذیران باید توانایی تحلیل عوامل اقتصادی خارجی (کلان) و داخلی مؤثر بر تصمیم گیری های کسب وکار و ارزیابی تاثیر آنها بر عملکرد سازمان را داشته باشند.

دانشپذیران باید قادر باشند ضمن تحلیل روندهای کلان اقتصاد، تاثیر متغیرهای اقتصادی کلان مؤثر بر تصمیم گیری های کسب وکار را شناسایی و تحلیل کنند.

دانشپذیران باید توانایی اتخاذ تصمیمات مرتبط با طراحی استراتژی های قیمتی و غیر قیمتی با ساختار بازار مرتبط با بیزینس را داشته باشند.

دانشپذیران باید قادر باشند بر اساس دریافت های خود، ضمن تشخیص محیط کلی کلان اقتصاد، تصمیمات مرتبط با سرمایه گذاری را بهینه تر مدیریت کنند.

اقتصاد

دانش کاربردی

- معرفی رهبری و اهمیت آن در سازمان های مدرن
- سبک های رهبری (معرفی، تحلیل نقاط
- ضعف و قدرت، مثال های کاربردی)
- اصول اخلاقی و ارزش های رهبری
- استراتژی های رهبری برای حل چالش های سازمانی



۸



۴



۱۲

- اقتصاد خرد (اقتصاد مدیریت)
- اقتصاد کلان
- طراحی استراتژی های سرمایه گذاری اصلی
- در قالب تحلیل محیط سرمایه گذاری

🕒 ۱۲	● توسعه استراتژی های فروش ● مدیریت تیم فروش و ارتباط با مشتری ● ارزیابی عملکرد فروش و بهبود مستمر	دانشپذیران باید توانایی تحلیل و راهبری استراتژی های فروش را که توسط مدیر فروش طراحی و در حال پیاده سازی است داشته و بتوانند تأثیر این استراتژی ها را بر عملکرد سازمان فروش را ارزیابی کنند. دانشپذیران باید مهارت لازم برای نظارت بر مدیران سازمانی فروش را به دست آورند، به گونه ای که بتوانند اعضای تیم را برای دستیابی به اهداف فروش هماهنگ و عملکرد تیم ها را راهبری کند. دانشپذیران باید قادر باشند از ابزارهای مدیریت در جهت بهبود فرایندهای فروش و بهینه سازی عملکرد واحد فروش به کار گیرند و تأثیر آن ها را بر افزایش بهره وری و کارایی تیم فروش ارزیابی کنند.	دانشپذیران می توانند در کنار واخواهی از مدیر فروش و مارکتینگ در سیاست گذاری ها و استراتژی های فروش، رهبری و کنترل تیم فروش؛ توانایی درک، ارزیابی، تحلیل خروجی ها و گزارش های مدیران، نظارت اجرایی و نهایتا هماهنگ سازی بخش فروش با سایر بخش های سازمان داشته باشند.	دانش کاربردی	راهبری فروش
🕒 ۶		انتظار می‌رود فراگیران در پایان این ماژول بتوانند: تفاوت بین «مسئله»، «عارضه» و «علت ریشه‌ای» را توضیح دهند. علائم سطحی کسب‌وکار را از مشکلات ساختاری تفکیک کنند. با استفاده از ابزارهای تحلیلی (مانند ۵Why، نمودار ایشیکاوا، Pareto) علت ریشه‌ای مشکلات را استخراج کنند. وضعیت کسب‌وکار را در حوزه‌های مالی، منابع انسانی، بازاریابی و عملیات تحلیل کنند. شاخص‌های کلیدی عملکرد (KPI) را برای کشف نقاط بحران شناسایی کنند. عارضه‌ها را بر اساس شدت اثر و فوریت اولویت‌بندی نمایند. یک گزارش عارضه‌یابی ساختاریافته برای یک کسب‌وکار واقعی تهیه کنند. پیشنهادهای اصلاحی مبتنی بر داده و تحلیل ارائه دهند.	توانمندسازی مدیران و کارآفرینان برای شناسایی ریشه‌ای مسائل کسب‌وکار، تفکیک علائم از علت‌ها، اولویت‌بندی عارضه‌ها و طراحی راهکارهای عملیاتی مبتنی بر تحلیل سیستماتیک به‌منظور بهبود عملکرد سازمان.		عارضه‌یابی کسب و کار
🕒 ۱۲	● مقدمه بر تصمیمات استراتژیک مالی ● تحلیل پیشرفته صورت های مالی ● استراتژی های تأمین مالی	تشخیص تفاوت های تصمیم مالی و تصمیم حسابداری : دانشپذیران باید بتوانند بخش های مختلف حسابداری و مالی را بشناسند و در کنار این مهم، نظام ارجاع دهی به مشاورین و متخصصین را در مالی و حسابداری، بهبود دهند. توضیح اجزای اصلی صورت های مالی (ترازنامه، صورت سود و زیان، صورت جریان نقدی): دانشپذیران باید قادر باشند اجزای کلیدی این صورت ها را شناسایی کرده و تأثیر هر یک بر تصمیمات مالی و استراتژیک سازمان و شاخصه های مالی را توضیح دهند تفسیر و ارزیابی آثار تصمیمات مالی بر ثروت کسب و کار: دانشپذیران باید توانایی شناسایی سرعت سوختن پول (هزینه پول) در کسب و کار خود و همچنین سرعت ساختن پول در هر تصمیم را محاسبه کنند و در کنار این مهم تغییرات و تصمیماتی را انتخاب کنند که سرعت ساختن پول در آن ها بیش از سرعت سوختن پول در کسب و کارشان باشد. (منتج به افزایش ثروت شود)	درک فرآیند بررسی و تحلیل مستمر صورت های مالی و تحلیل داده های مالی برای ارزیابی عملکرد شرکت، دانشپذیران باید بتوانند ضمن تحلیل اطلاعات مالی کسب وکار، مفهوم خلق ثروت (بهینه سازی ساختار تقابلی سرعت ساختن و سرعت سوختن ثروت در کسب وکار) را جایگزین مفهوم افزایش درآمد، کاهش هزینه و مدیریت سود حسابداری نماید.	دانش کاربردی	مالی
🕒 ۶				مالی و مالیات	منتورینگ
🕒 ۱۲	● شناسایی و تحلیل چالش های استراتژیک ● توسعه استراتژی ها ● اجرای استراتژی و مدیریت تغییرات کلان	دانشپذیران باید قادر باشند چالش های استراتژیک مختلف را در یک سازمان شناسایی کرده و تجزیه و تحلیل کنند تا ریشه مشکلات را درک کنند. دانشپذیران باید توانایی توسعه و پیشنهاد استراتژی ها را برای حل مسائل شناسایی شده در سازمان ها نشان دهند. دانشپذیران باید بتوانند تأثیر استراتژی های پیشنهادی خود را بر عملکرد سازمان ارزیابی کرده و از ابزارهای مناسب برای این ارزیابی استفاده کنند.	دانشپذیران باید توانایی شناسایی و تحلیل چالش های استراتژیک در سازمان ها را داشته باشند و بتوانند راه حل های مؤثر و استراتژی های عملی را پیشنهاد دهند.	دانش کاربردی	مدیریت استراتژیک
🕒 ۱۲	● آشنایی با کلیات حقوق کسب وکار و تحلیل نقش مدیریتی در مسائل حقوقی ● آشنایی با حقوق کار و دعاوی مرتبط تحلیل و مدیریت قراردادهای تجاری تحلیل مسائل حقوقی و تدوین راه کارهای عملی	دانشپذیران باید توانایی شناسایی ندانسته های حقوقی خود و تحلیل نقش مدیریتی خود در حل مسائل حقوقی را داشته باشند تا بتوانند در مواجهه با این مسائل به‌صورت مناسب و مؤثر عمل کنند. دانشپذیران باید قادر به تحلیل قراردادهای تجاری و شناسایی خطرات حقوقی بالقوه در این قراردادها باشند و تصمیم گیری های مرتبط را بر اساس مفاهیم کلیدی حقوق قراردادهای انجام دهند. دانشپذیران باید توانایی شناسایی پرکاربردترین دعاوی حقوق کار ایران و خطرات مرتبط با آنها را داشته و بتوانند به صورت حرف های در مدیریت روابط کاری با کارکنان و دعاوی مرتبط نقش ایفا کنند.	دانشپذیران توانایی شناسایی و مدیریت مسائل حقوقی کسب وکار، تحلیل قراردادهای، و ارزیابی دعاوی حقوق کار را کسب خواهند کرد تا بتوانند به صورت مؤثر در تصمیم گیری های مرتبط با مسائل حقوقی مشارکت کنند و از خطرات حقوقی بالقوه جلوگیری نمایند.	دانش کاربردی	مسائل حقوقی در کسب و کار
🕒 ۱۲	● آشنایی با مفاهیم و انواع مدل های کسب وکار ● آشنایی با مفاهیم و فرآیند طرح کسب و کار (بیزینس پلن)	دانشپذیران باید قادر باشند مدل های کسب و کار خود را بازآفرینی و طراحی نموده و آن را در قالب بوم کسب و کار ارائه نمایند دانشپذیران باید توانایی طراحی برنامه کسب و کار (بیزینس پلن) خود را داشته و در مورد طراحی بخش های مختلف آن اطلاعات کافی کسب نمایند . دانشپذیران باید بتوانند فرایند تبدیل بیزینس مدل به بیزینس پلن را یاد گرفته و به عنوان سند خروجی ، نمونه اولیه و ساده ای از یک بیزینس پلن را طراحی نمایند .	دانشپذیران باید توانایی طراحی و تحلیل مدل های کسب و کار را داشته باشند و بتوانند این مدل ها را به یک برنامه جامع کسب و کار (بیزینس پلن) تبدیل نمایند	نوآوری و توانایی حل مسئله	مدل و طرح کسب و کار
🕒 ۴				منابع انسانی	منتورینگ