

تيسير التخطيط الاستراتيجي للأعمال الصغيرة

- ◀ الاستراتيجيات الممكن استخدامها في شركتك
- ◀ تطبيقات عملية لأدوات التخطيط الاستراتيجي
- ◀ أمثلة من الحياة توضح العملية
- ◀ توجه شمولي مبرهن سهل الاتباع

فريد إل. فراي
تشارلز آر. ستونر
لورنس جي. وينزايمر

الفهرس

7	تقديم معالي وزير التعليم العالي
17	تقديم
19	1- من العادي إلى الاستثنائي
20	العادي
21	الاستثنائي: ما الذي يجعل الأعمال ناجحة؟
22	القلة، الفخورون
23	لماذا تحتاج كل الأعمال إلى خطة
25	التخطيط للنمو
27	لماذا تحتاج إلى هذا الكتاب
28	عرض لما سيأتي
31	2- الطريق إلى النجاح
32	ما هو النجاح؟
32	الغنيمة «بالنمو»! لماذا النمو مثير
33	إنشاء الحد الفاصل
34	تحقيق اقتصاديات الحجم
35	جذب الأفضل والألمع
35	تنشيط الأفضل والألمع
35	تعزيز قيمة الشركة
36	عليك أن تجعل النمو يتحقق
37	ضجيج التخطيط الاستراتيجي
39	ما علاقتك بالأمر
43	خارطة الطريق للتخطيط الاستراتيجي

- 46 العون جيد، لكن الأمر منوط بك
- 49 3- الخطة للتخطيط: فلنبداً
- 50 هل تمتلك ما يتطلبه الأمر؟
- 52 ما هي سرعة النمو التي ينبغي أن تحققها؟
- 53 إعداد المسرح للتخطيط
- 53 من سيشترك في التخطيط؟
- 56 المستشارون: هل يستحقون الأموال التي تدفع لهم؟
- 57 ما هو التواتر المناسب لعقد اجتماعات الفريق؟
- 58 أين تعقد الاجتماعات؟
- 59 شرح النموذج
- 59 ما وراء المشهد
- 61 4- تحديد المستقبل
- 61 إنه أشبه باقتلاع الأسنان
- 62 النضج
- 63 الجدل القديم: بيان الرؤيا أم بيان الرسالة؟
- 63 ركز، ركز، ركز
- 65 أساسيات بيان الرسالة
- 66 كيف يجب أن يبدو
- 71 إرشادات لبيانات المهمة
- 72 وضع البيانات قيد الممارسة
- 75 5- التنقيب عن الذهب: أين تبحث عن معلومات تتعلق بالفرص
- 76 لماذا تحتاج إلى القيام بذلك
- 78 التفكير المترقب
- 79 رسم المشهد البيئي

- 79 التزام مستمر
- 80 أين تبحث عن المعلومات
- 89 6- القوى الست للفرصة
- 91 فهم القوى البيئية ذات القاعدة الواسعة
- 91 القوى الاقتصادية
- 92 القوى الحكومية
- 98 القوى الاجتماعية
- 100 القوى العالمية
- 102 وضع الأمر قيد الممارسة
- 103 7- مضممار اللعب: تقويم السوق
- 104 تحديد مضممار اللعب
- 104 أساسيات الصناعة
- 105 تغييرات تدريجية مقابل تغييرات جذرية
- 108 تقدير حجم المنافسة
- 111 معرفة زبائنك
- 113 لا تتس أمر الموردين
- 115 مجمل القول
- 116 التوصل إلى ما يجب دراسته
- 117 في آخر النهار
- 121 8- انظر بعمق إلى نفسك
- 122 قيمة النظر إلى الداخل
- 123 ما الذي يتطلبه تقويم الذات؟
- 124 نقاط قوة وضعف الشركة
- 125 الرسم بضربات الفرشاة العريضة أولاً

- 126 استخدام الفرشاة العريضة
- 131 الجيد والسيئ والقبيح
- 132 الانتقال إلى فرشاة أدق
- 135 9- إدارة الأرقام
- 136 تحليل الموارد المالية
- 138 قراءة الأرقام وما بين السطور
- 143 قائمة التدفقات المالية
- 144 قائمة الدخل
- 144 الميزانية العامة
- 145 النسب المالية
- 152 التوصل إلى قرارات تتصل باستراتيجية النمو
- 155 10- هل تستطيع بلوغ الهدف انطلاقاً من هنا؟
- 156 تقويم الموارد التسويقية
- 167 تقويم الموارد التشغيلية
- 173 تقويم الموارد البشرية
- 177 إذا، هل تستطيع بلوغ الهدف انطلاقاً من هنا؟
- 179 11- أجل إننا أفضل منهم!
- 180 الفرص الظاهرية والفرص الحقيقية
- 182 دور القدرات المميزة
- 183 تحديد مجالات القدرات المميزة وتطويرها
- 188 ربط القدرات المميزة بفرص الأعمال
- 189 القدرات المستدامة
- 191 القدرات المميزة والتخطيط للنمو
- 192 نقاط الضعف التنافسية

- 193 الجمع بين كافة النقاط
- 195** 12- استراتيجيات فعالة
- 196 قبل أن تضع أي استراتيجية
- 198 التوجه نحو النمو: الصورة الكبيرة
- 199 مواصلة ما نجيد القيام به: استراتيجيات التركيز
- 201 لتتوسع قليلاً: استراتيجيات تطوير السوق
- 209 اجعلها أفضل: استراتيجيات تطوير المنتج
- 210 الانفجار: استراتيجيات التنويع
- 213 أي طريق ستتخذه للنمو؟ استراتيجية النمو الصالحة
- 213 الصناعات المرتفعة النمو
- 215 الصناعات المنخفضة النمو
- 216 وضع الاستراتيجيات قيد الممارسة
- 219** 13- وضع الأهداف «الصحيحة» لتحقيق الأشياء
- 220 سبب حاجتك إلى الأهداف الصحيحة
- 221 الخصائص المميزة للأهداف
- 222 وضع الأهداف «الصحيحة»
- 223 التصرف المتوازن
- 225 المستويات والأطر الزمنية
- 231 عملية تجزئة الأهداف
- 236 التأليف بين كافة العناصر
- 237 الممارسة العملية
- 241** 14- مؤازرة التغيير
- 242 الدافع إلى التغيير
- 244 لا يحصل التغيير بسهولة

- 245 الدعامات الأربع للتغيير
- 253 ماذا يحدث الآن؟
- 255 15- اعمل على كتابة الخطة
- 255 لماذا يجب كتابة الخطة؟
- 256 تصميم بنية الخطة الاستراتيجية
- 260 مشاطرة الآخرين بالخطة
- 261 وضع الخطة موضع العمل
- 262 تحذير أخير