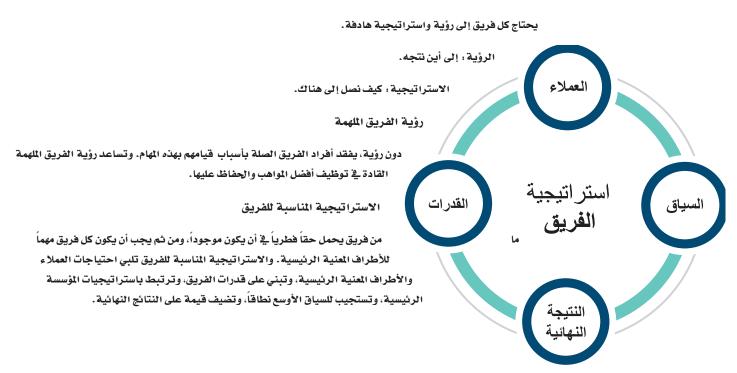
## وضع

## رؤية واستراتيجية مشرعه™



وضع رؤية واستراتيجية مشتركة للفريق والتعبيرعنها

القادة الفعالون لديهم رؤية، ويفكّرون على نحو طموح، ويرون أن مكانهم الحالي ليس هو ما يطمحون للوصول إليه في المستقبل، فيدفعون أنفسهم وفريقهم ومؤسستهم إلى هذا الوضع الجديد، أولاً في صورة رؤية للفريق، ثم باتباع استراتيجية واقعية. ويتحولون من إدارة الأفراد إلى إشراك فرقهم بصورة كاملة في عمل هادف عن طريق توفيق احتياجات المؤسسة مع احتياجات الأطراف المعنية الأساسية والعملاء والنتيجة النهائية من أجل زيادة أهمية فريقهم ومشاركته إلى أقصى حد ممكن. ثم يعملون على توضيح الرؤية والاستراتيجية والتعبير عنها بأسلوب محفز لجميع الأطراف المعنية.



الاستراتيجية المناسبة للفريق

توضح الاستراتيجية المناسبة كيف سنحقق استراتيجية المؤسسة ويجب أن ترتبط بما يلي:

- احتياجات العملاء
  - قدرات الفريق
- السياق الاستراتيجي
  - النتيجة النهائية

• طموحة

رؤية الفريق الملهمة

للفريق تتسم بأنها:

• تساعد على تطور الفريق

القادة الفعالون يشركون أفراد الفريق في عمل هادف وذي مغزى. ويضعون رؤية

- قابلة للقياس
- ترتبط برؤية المؤسسة

مشاركة وصف سردي محفز للاستراتيجية

من الضروري أن يعبر القادة عن رؤيتهم واستراتيجيتهم باستمرار للأطراف المعنية الرئيسية على جميع مستويات المؤسسة من أجل تحقيق المشاركة، وجمع الموارد، وكسب الدعم. يكون الوصف السردي المحفز؛

- واضحاً: أي محدداً وغير غامض.
  - مختصراً: أي قصيراً ومباشراً.
    - محفزاً: أي هادفاً وملهماً.
- دالاً على الثقة: أي قابلاً للتصديق وجديراً بالثقة.

يهيئ القادة الفعّالون الرسالة لتتناسب مع احتياجات جمهورهم، ويضعون هذه الرسالة في إطار إيجابي لرفع مستويات المشاركة والالتزام لدى أفراد الفريق.

الوصف	المهارة
يفكر القائد على نحو طموح - وينظر إلى ما هو أبعد مما يمكن فعله حالياً أو حتى ما هو ممكن - ويتصور ما يمكن أن يحدث.	وضع الرؤية
يكون القائد قادراً على وضع استراتيجية عملية ومفيدة تتوافق مع استراتيجيات المؤسسة واحتياجات الأطراف المعنية الأساسية - ويترجم الأفكار المعقدة إلى عمل مناسب.	وضع استراتيجية
يحدد القائد العملاء الداخليين والخارجيين - ويفهم احتياجات العملاء ويصيغها بوضوح، إلى جانب الاستجابة لها بطرق تحقق ولاء هؤلاء العملاء.	التركيز على العملاء
يتواصل القائد باستمرار مع الأطراف المعنية الأساسية على جميع المستويات - ويحقق الوضوح لكل الأطراف المعنية الأساسية ويقيم حواراً متبادلاً معهم.	تواصل القائد

## يتضمن المنتج،

- التقييم الذاتي
- كتاب تمارين المشارك المزود بخطة تطبيق
  - بطاقات الاستراتيجية
    - وحدات عند الطلب
    - طول الوحدة: 4 ساعات





تتيح لك البوابة الإلكترونية FranklinCovey All Access Pass زيادة نطاق الوصول وتحقيق أهداف عملك والتأثير على الأداء باستمرار. حيث تتيح البوابة إمكانية الوصول إلى مكتبة ضخمة تضم المحتوى الذي تقدمه شركة فراتكين كوفي، والذي يشمل التقييمات والدورات التدريبية والأدوات والموارد المتاحة في الدورات المباشرة أو المباشرة عبر الإنترنت أو الوحدات عند الطلب. لمزيد من المعلومات، تفضل بالتواصل مع شريك عملاء هراتكين كوفية الخاص بك، أو الاتصال على رقم 2244 43 971 +.

