



دوره مشاور مدیریت

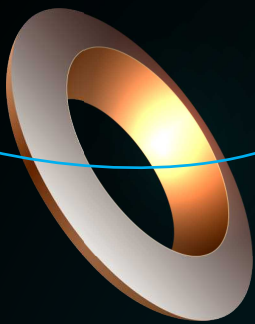
ورود حرفه‌ای به صنعت مشاوره مدیریت!

مرکز مشاوره مدیریت

MAHAN
TOTAL SOLUTION

مشاوره یعنی روشن کردن مسیر، نه نشان دادن تمام مسیر.

مایکل پورتر



ورود به صنعت مشاوره مدیریت!

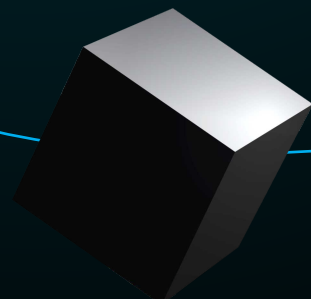
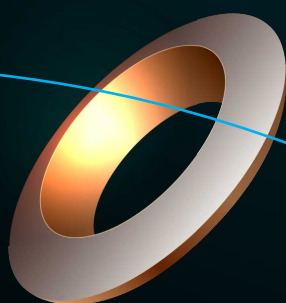
در دنیای پیچیده و پرچالش کسب و کار امروز، مشاوران مدیریت موفق کسانی هستند که نه تنها دانش نظری دارند، بلکه توانایی حل مسائل واقعی سازمان‌ها را نیز دارند. دوره «پرورش مشاور مدیریت» مرکز مشاوره مدیریت ماهان، فراتر از یک دوره آموزشی معمول است؛ این دوره حاصل سال‌ها تجربه عملی در اجرای پروژه‌های مشاوره برای کسب و کارهای مختلف است و طراحی شده تا شما را به مشاور حرفه‌ای و اثرگذار تبدیل کند.

در این دوره، شما با همه مهارت‌های کلیدی مشاور مدیریت آشنا می‌شوید: از استانداردهای بین‌المللی، اخلاق حرفه‌ای و تفکر سیستمی گرفته تا طراحی و ارائه پروپوزال، مذاکره با مدیران و مدیریت پروژه‌های پیچیده. هر مازول بر اساس تجربه واقعی مشاوران مرکز ماهان تدوین شده است و شما یاد می‌گیرید چگونه تئوری را به عمل تبدیل کنید و در سازمان‌ها نتایج ملموس ایجاد کنید.

علاوه بر آموزش‌های تخصصی، کارگاه‌های جانبی ما شامل مهارت تاب‌آوری، ترندشناسی و آینده‌پژوهی و هوش مصنوعی در مشاوره هستند تا شما بتوانید در محیط واقعی کسب و کار با اعتماد به نفس و دیدی پیشرو عمل کنید.

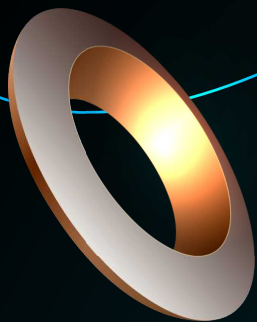
هدف نهایی این دوره، آماده‌سازی شما برای ورود مستقیم به پروژه‌های مشاوره‌ای است. مرکز مشاوره مدیریت ماهان از میان فارغ‌التحصیلان دوره، به عنوان مشاور حرفه‌ای جذب می‌کند و فرصتی بی‌نظیر برای تجربه واقعی پروژه و رشد حرفه‌ای فراهم می‌نماید.

با این دوره، شما نه تنها دانش مشاوره مدیریت را خواهید داشت، بلکه توانایی خلق ارزش واقعی برای سازمان‌ها و مشتریان را به دست می‌آورید و مسیر حرفه‌ای خود را در این حوزه تثبیت می‌کنید.



این دوره برای چه افرادی مناسب است؟

- ♦ افرادی که علاقه مند به حل مسائل پیچیده سازمانی هستند و می‌خواهند مهارت تحلیل و طراحی راهکارهای عملی را تقویت کنند.
- ♦ کسانی که در یکی از رشته‌های مدیریت، بازاریابی، منابع انسانی یا مهندسی صنایع تحصیل کرده‌اند و می‌خواهند تجربه عملی مشاوره مدیریت را به دست آورند.
- ♦ مشاوران یا مدیرانی که به دنبال افزایش توانایی نوآوری و مدیریت تحول در سازمان‌ها هستند.
- ♦ افرادی که تجربه‌ای در هدایت تیم‌ها یا پروژه‌ها دارند و می‌خواهند مهارت‌های مدیریت پروژه و کنترل نتایج را حرفه‌ای کنند.
- ♦ کسانی که می‌خواهند تاب‌آوری و مهارت مدیریت فشار حرفه‌ای خود را افزایش دهند و در محیط‌های واقعی کسب‌وکار عملکرد پایدار داشته باشند.
- ♦ افرادی که قصد دارند مسیر حرفه‌ای مشاوره مدیریت را تثبیت کرده و در پروژه‌های واقعی مشارکت کنند و به عنوان مشاور حرفه‌ای در مرکز مشاوره مدیریت ماهان فعالیت کنند.



۳

کارگاه

۶

ماه

۲۴

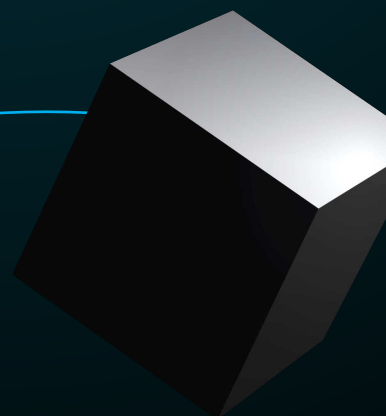
ماژول

۱۲۰

ساعت

این دوره شامل ۱۲۰ ساعت آموزش حضوری تخصصی است که طی ۶ ماه و در قالب ۲۴ ماژول آموزشی کاربردی و ۳ کارگاه حرفه‌ای برگزار می‌شود. ساختار دوره به گونه‌ای طراحی شده که شرکت‌کنندگان نه تنها مفاهیم کلیدی مشاوره مدیریت را به صورت عمیق فرا می‌گیرند، بلکه در محیطی کاملاً مهارت محور و پروژه محور، تجربه‌ای نزدیک به واقعیت کسب می‌کنند.

مزیت اصلی این دوره در آن است که آموزش‌ها صرفاً محدود به فضای تئوری نیست، بلکه شرکت‌کنندگان در فرآیند یادگیری خود با مطالعات موردی واقعی، تمرین‌های پروژه‌ای و حضور در پروژه‌های عملی مرکز مشاوره مدیریت ماهان نیز همراه خواهند بود. این ترکیب منحصر به فرد، فرصت ارزشمندی را فراهم می‌کند تا دانش‌پذیران از سطح یادگیری به سطح توانمندی حرفه‌ای برسند و آماده ورود به دنیای واقعی مشاوره مدیریت شوند.





تجربه

تجربه های مشاورین خبره

تمرین

تمرین های واقعی عملیاتی

تحلیل

تحلیل های عمیق حرفه ای

تسلط

تسلط بر فرآیند های کاری

تمرکز

تمرکز بر صنعت کار مشاور

تکامل

تکامل شخصیتی و کاری

تداوم

تداوم ارتباط با بازیگران صنعت

تسهیل‌گری

تسهیل‌گری در ورود به بازار مشاوره

تحول

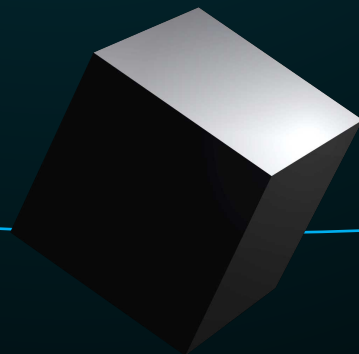
تحول در نحوه ارایه تخصص مشاوران به بازار

تصمیم‌گیری

تصمیم‌گیری های استراتژیک و دقیق

توانمندی

توانمندی در ابعاد پنهان شخصیتی



تفکر استراتژیک

نقشه راه

1

تفکر سیستمی

قطب‌نمای راه

2

برند شخصی

راهنمای سفر

3

استراتژی مشاور شدن

ماموریت سفر

5

شبکه‌سازی

همسفران

4

ابزارهای استراتژی

کوله بار سفر

6

بازطراحی بیزینس مدل

طراحی مسیر سفر

7

نوآوری و مدیریت تحول

فتح سرزمین‌های نو

8

برگزاری جلسه بریف

اقتناع همسفران

10

مذاکره و متقاعدسازی

اتحاد

9

ارائه و تدوین پروپوزال

پروپوزال نویسی

13

مدیریت ریسک و بازدهی مالی

پیش قراول

12

عارضه شناسی کسب و کار

کشف خطرات پنهان

11

حل مسئله

گذر از بن‌بست‌ها

15

ارائه و تدوین پروپوزال

روایت سفر

14

قرارداد نویسی

قرارداد نویسی

18

تصمیم‌گیری

لحظه انتخاب

17

ابزارهای حل مسئله

نشست گره‌گشایی

16

ساختن تیم پروژه

یاران سفر

19

ارائه و تدوین پروپوزال

ارائه و تدوین پروپوزال

19

ارائه و تدوین پروپوزال

ارائه و تدوین پروپوزال

21

ارائه و تدوین پروپوزال

ارائه و تدوین پروپوزال

22

ارائه و تدوین پروپوزال

ارائه و تدوین پروپوزال

23

ارائه و تدوین پروپوزال

ارائه و تدوین پروپوزال

24

ارائه و تدوین پروپوزال

نقش مشاور، کمک به سازمان برای دیدن چیزهایی است که خودش نمی‌بیند و تصمیم‌گیری براساس واقعیت‌ها، نه عادات.

پیتر دراکر

آشنایی با مشاوره مدیریت و اخلاق حرفه‌ای

ورود به دنیای مشاوره مدیریت، تنها یادگیری مجموعه‌ای از ابزارها و تکنیک‌ها نیست، بلکه درک عمیق از نقش مشاور به عنوان «عامل تحول سازمانی» است. در این مازول، شما با مفاهیم بنیادین مشاوره مدیریت آشنا می‌شوید: از تعریف و جایگاه این حرفه در ساختار سازمان‌ها تا مرز آن با سایر حوزه‌های خدمات مدیریتی. با بررسی مدل‌های مرجع جهانی مانند چارچوب IMC USA و استانداردهای (Certified Management Consultant) CMC می‌آموزید که مشاور صرفاً آرائه‌دهنده راه حل نیست، بلکه تحلیل‌گر، تسهیل‌گر و شریک فکری مدیران برای تصمیم‌سازی‌های کلیدی سازمانی محسوب می‌شود.

اما هیچ تخصصی بدون پایبندی به اصول حرفه‌ای ارزشمند نخواهد بود. در بخش دوم این مازول، به مبحث حیاتی **اخلاق حرفه‌ای در مشاوره** می‌پردازیم؛ موضوعی که در تمامی منابع معتبر مانند «Management Consulting Handbook» به عنوان پیش‌نیاز ورود به این صنعت ذکر شده است. شما یاد می‌گیرید چگونه با حفظ بی‌طرفی، استقلال رأی و رازداری، اعتماد مشتری را به دست آورید و در موقعیت‌های حساس تصمیم‌گیری، مرز میان منافع مشتری و منافع شخصی را بشناسید. هدف این بخش آن است که پایه‌های حرفه‌ای مسیر مشاوره شما از همان ابتدا محکم و اصولی بنا شود.

Module 0

استراتژی یعنی انتخاب‌های آگاهانه‌ای که امروز انجام می‌دهید تا فردا متفاوتی بسازید.

مایکل پورتر

تفکر استراتژیک

تفکر استراتژیک سنگ بنای مشاوره مدیریت حرفه‌ای است. مشاوره‌ای که توانایی اندیشیدن در سطح استراتژیک را ندارد، صرفاً درگیر حل مسائل روزمره سازمان خواهد شد و نمی‌تواند مسیر رشد و مزیت رقابتی را برای آن ترسیم کند. در این مازول، شرکت‌کنندگان می‌آموزند چگونه از سطح تحلیل‌های عملیاتی فراتر رفته و به تصویر کلان سازمان، محیط رقابتی، روندهای بازار و اهداف بلندمدت نگاه کنند. این مهارت به مشاور کمک می‌کند تا توصیه‌های او نه تنها مشکلات جاری را حل کند، بلکه مسیر آینده سازمان را نیز هموار سازد.

در این بخش از دوره، با چارچوب‌ها و ابزارهای تفکر استراتژیک نظیر تحلیل SWOT، پنج نیروی پورتر، سناریونویسی و تفکر آینده‌نگر آشنا می‌شوید و یاد می‌گیرید چگونه این ابزارها را در پروژه‌های واقعی مشاوره به کار بگیرید. همچنین، تمرین‌های موردی و مطالعات واقعی به شما کمک می‌کند تا مهارت «دیدن کلان و تصمیم‌سازی مؤثر» را در عمل تجربه کنید. نتیجه نهایی این مازول، شکل‌گیری ذهنیتی است که می‌تواند از میان انبوه اطلاعات و داده‌ها، تصمیمات راهبردی و اثرگذار را برای سازمان‌ها استخراج کند.

Module 1

بزرگ‌ترین خطا در مدیریت این است که بخشی از سیستم را بهینه کنیم و تصور کنیم کل سیستم بهتر خواهد شد.

راسل اکاف

تفکر سیستمی برای مشاوران مدیریت

هیچ سازمانی مجموعه‌ای از بخش‌های جداگانه نیست؛ بلکه یک «سیستم زنده» است که اجزای آن به طور مداوم بر یکدیگر اثر می‌گذارند. در این ماژول، شما با یکی از بنیادی‌ترین مهارت‌های مورد نیاز مشاوران حرفه‌ای، یعنی **تفکر سیستمی** آشنا می‌شوید. تفکر سیستمی به شما می‌آموزد به جای تمرکز بر نشانه‌ها و مشکلات سطحی، روابط علت و معلولی پنهان در پس مسائل را ببینید و ریشه‌ها را شناسایی کنید. با استفاده از مدل‌های مرجع مانند «چرخه بازخورد»، «نقاط اهرمی» و «نقشه برداری سیستم»، یاد می‌گیرید چطور ساختارهای پنهان سازمان را تحلیل کنید و پیش از ارائه راه حل، تصویر کلی سیستم را درک نمایید.

در ادامه، این ماژول به شما کمک می‌کند تا مهارت تبدیل بینش سیستمی به راهکارهای اجرایی را توسعه دهید. شما خواهید آموخت چگونه اثر تصمیم‌ها را در سطح کل سازمان پیش‌بینی کنید، از پیامدهای ناخواسته جلوگیری نمایید و راه‌حل‌هایی طراحی کنید که نه تنها یک بخش، بلکه کل سیستم را بهبود دهند. این نگاه جامع، همان چیزی است که مشاوران حرفه‌ای را از مشاوران معمولی متمایز می‌کند. پس از گذراندن این ماژول، شما قادر خواهید بود در پروژه‌های مشاوره‌ای پیچیده، نقش معمار سیستم را ایفا کرده و به سازمان‌ها کمک کنید تصمیم‌هایی بگیرید که منجر به تغییرات پایدار و اثرگذار شود.

Module 2

برند شما آن چیزی است که دیگران درباره شما می‌گویند، وقتی شما در اتاق حضور ندارید.

جف بزوس

برند شخصی برای مشاوران مدیریت

در دنیای مشاوره مدیریت، تخصص و مهارت فنی تنها بخشی از موفقیت شما را رقم می‌زند. این ماژول به شما نشان می‌دهد چگونه **برند شخصی خود را به عنوان مشاور حرفه‌ای بسازید و تقویت کنید**. شما یاد می‌گیرید چگونه تصویر حرفه‌ای خود را در ذهن مشتریان و ذی‌نفعان سازمان‌ها شکل دهید و با ایجاد تمایز، به مشاوره تبدیل شوید که سازمان‌ها نه تنها به او اعتماد می‌کنند، بلکه در جستجوی خدمات او هستند. مفاهیم کلیدی شامل تعریف ارزش پیشنهادی شخصی، شناسایی نقاط قوت و تخصصی‌سازی مهارت‌ها برای جذب مشتریان هدف و ایجاد تمایز رقابتی است.

در بخش دوم، تمرکز بر **استراتژی‌های عملی برای ساخت برند شخصی** است. این شامل مدیریت حضور حرفه‌ای در شبکه‌های اجتماعی و رویدادهای تخصصی، تولید محتوا مرتبط با حوزه مشاوره، و ایجاد روابط ارزشمند با مدیران و تصمیم‌گیرندگان کلیدی می‌شود. با استفاده از ابزارهای شناخته شده مانند LinkedIn و انتشار مطالعات موردی، شما قادر خواهید بود برند خود را به یک دارایی حرفه‌ای تبدیل کنید که فرصت‌های همکاری و پروژه‌های مشاوره را به طور مستقیم افزایش دهد. در پایان این ماژول، شما نه تنها هویت حرفه‌ای خود را شفاف می‌کنید، بلکه مسیر رشد و توسعه مستمر برند شخصی خود را نیز خواهید ساخت.

Module 3

شبکه شما، ارزش شماست.

پورترز گیلز

شبکه‌سازی حرفه‌ای برای مشاوران مدیریت

موفقیت یک مشاور مدیریت، تنها به مهارت‌ها و دانش فنی او محدود نمی‌شود؛ بلکه توانایی ****ایجاد و مدیریت شبکه ارتباطات حرفه‌ای**** نقش تعیین‌کننده‌ای در رشد حرفه‌ای و دسترسی به پروژه‌ها دارد. در این مازول، شما با اهمیت شبکه‌سازی در صنعت مشاوره آشنا می‌شوید و می‌آموزید چگونه روابط معنادار با مدیران، تصمیم‌گیرندگان و همکاران حرفه‌ای برقرار کنید. اصول کلیدی شامل شناسایی ذی‌نفعان مهم، نحوه برقراری ارتباط مؤثر و ایجاد اعتماد اولیه و پایدار در شبکه‌های حرفه‌ای است.

در بخش دوم، تمرکز بر **استراتژی‌های عملی شبکه‌سازی** است که بتوانید آن‌ها را در زندگی حرفه‌ای روزمره خود پیاده کنید. شما یاد می‌گیرید چگونه از رویدادهای تخصصی، انجمن‌ها و کانال‌های آنلاین برای توسعه شبکه خود استفاده کنید، ارتباطات را به فرصت‌های واقعی پروژه و همکاری تبدیل نمایید و روابط حرفه‌ای را با نگاه بلندمدت مدیریت کنید. همچنین تحلیل نمونه‌های موفق مشاوران بین‌المللی نشان می‌دهد که شبکه قوی، نه تنها موجب دسترسی به پروژه‌های بیشتر می‌شود، بلکه اعتماد و اعتبار حرفه‌ای مشاور را نیز به شدت افزایش می‌دهد. این مازول شما را برای تبدیل هر تعامل حرفه‌ای به یک سرمایه پایدار آماده می‌کند.

Module 4

افرادی که برنامه مشخص دارند، شانس موفقیت بیشتری دارند؛ بدون نقشه، هیچ سفری به مقصد نمی‌رسد.

جان سی. ماکسول

استراتژی مشاور شدن

برای تبدیل شدن به یک مشاور مدیریت حرفه‌ای، داشتن تخصص کافی تنها کافی نیست؛ شما نیازمند یک **استراتژی شخصی و حرفه‌ای برای ورود و تثبیت خود در بازار مشاوره** هستید. در این مازول، مسیر مرحله به مرحله تبدیل شدن به یک مشاور حرفه‌ای بررسی می‌شود: از تعیین بازار هدف، انتخاب حوزه تخصصی، تا نحوه ارائه ارزش پیشنهادی و برندینگ شخصی. همچنین به چگونگی برنامه‌ریزی بلندمدت برای رشد حرفه‌ای و ایجاد پایگاه مشتریان پایدار می‌پردازیم، به گونه‌ای که مسیر شما ساختاریافته، هدفمند و قابل ارزیابی باشد.

در بخش دوم، به **ابزارها و مدل‌های عملی برای توسعه حرفه‌ای مشاور** پرداخته می‌شود. شما می‌آموزید چگونه بازار مشاوره خود را تحلیل کنید، استراتژی ورود به پروژه‌ها و پیشنهادهای مشاوره‌ای را طراحی کنید و فرصت‌های شراکت و همکاری با سازمان‌ها را شناسایی نمایید. با بررسی نمونه‌های موفق مشاوران بین‌المللی، یاد می‌گیرید که چگونه با برنامه‌ریزی دقیق، شبکه‌سازی مؤثر و ارائه ارزش واقعی، مسیر خود را به عنوان مشاور مدیریت تثبیت کنید و رشد پایدار در این حرفه داشته باشید.

Module 2

استراتژی بدون ابزار، فقط یک آرزوست.

هنری مینتزربرگ

ابزارهای استراتژی

برای یک مشاور مدیریت حرفه‌ای، صرف داشتن دیدگاه استراتژیک کافی نیست؛ آنچه این دیدگاه را به راهکارهای قابل اجرا تبدیل می‌کند، **تسلط بر ابزارها و چارچوب‌های استراتژیک** است. این مازول به شما می‌آموزد چگونه با استفاده از مدل‌ها و ابزارهای علمی، تحلیل‌های دقیق‌تری انجام دهید و تصمیمات خود را بر پایه داده و منطق بنا کنید. هدف، تبدیل تفکر استراتژیک به نقشه‌راهی عملیاتی است که بتواند مسیر رشد و تحول سازمان را ترسیم کند.

در طول این مازول با مهم‌ترین ابزارهای حوزه استراتژی مانند **SWOT، PESTEL، BCG، Porter's Five Forces، Blue Ocean Strategy** و چارچوب‌های طراحی استراتژی آشنا می‌شوید و یاد می‌گیرید چگونه این ابزارها را متناسب با شرایط و نیاز هر پروژه انتخاب و به کار گیرید. تمرکز اصلی آموزش بر **کاربرد واقعی ابزارها در پروژه‌های مشاوره مدیریت** است، نه صرفاً حفظ و شناخت تئوری آن‌ها. پس از پایان این بخش، شما قادر خواهید بود برای هر مسئله‌ی سازمانی، ابزار مناسب را انتخاب کرده، داده‌ها را تحلیل و در نهایت **پیش‌نهادهای استراتژیک دقیق و حرفه‌ای** ارائه کنید.

Module 6

یک مدل کسب و کار خوب، نمی‌گوید فقط چه کاری انجام دهیم، بلکه نشان می‌دهد چگونه ارزش ایجاد کنیم و آن را به مشتری منتقل کنیم.

الکساندر اوستروالدر

بازطراحی بیزینس مدل

بازطراحی مدل کسب و کاری از مهارت‌های کلیدی مشاوران حرفه‌ای است، زیرا سازمان‌ها برای رشد پایدار نیاز دارند مدل‌های خود را با تغییرات بازار و نیازهای مشتری تطبیق دهند. در این مازول، شما با چارچوب‌های معتبر جهانی مانند *Business Model Canvas و روش‌های تحلیل و ارزیابی مدل کسب و کار آشنا می‌شوید. یاد می‌گیرید چگونه بخش‌های مختلف مدل (شامل ارزش پیشنهادی، کانال‌های فروش، منابع کلیدی، جریان‌های درآمدی و ساختار هزینه‌ها) را تحلیل و بازطراحی کنید تا مدل سازمان نه تنها کارآمد بلکه مقیاس‌پذیر و پاسخگو به بازار باشد.

در ادامه، تمرکز بر اجرای عملی بازطراحی مدل کسب و کار است. شما با مطالعات موردی واقعی از پروژه‌های مشاوره مدیریت و صنایع مختلف آشنا می‌شوید و یاد می‌گیرید چگونه با جمع‌آوری داده، مصاحبه با ذی‌نفعان و تحلیل رقبا، نقاط قوت و ضعف مدل موجود را شناسایی کنید. همچنین تکنیک‌های تبدیل مدل کسب و کار به برنامه عملیاتی و معیارهای ارزیابی موفقیت به شما آموزش داده می‌شود. هدف این مازول آن است که شما پس از پایان دوره قادر باشید به عنوان مشاور، تغییرات مؤثر و پایدار در مدل کسب و کار سازمان‌ها ایجاد کرده و ارزش واقعی برای مشتریان خلق کنید.

Module 7

تنها سازمان‌هایی موفق خواهند بود که بتوانند تغییر را پیش‌بینی کرده و آن را به فرصت تبدیل کنند.

پیتر دراگر

نوآوری و مدیریت تحول در مشاوره مدیریت

مهارت نوآوری و مدیریت تحول یکی از ضروری‌ترین توانمندی‌های مشاوران مدیریت است، زیرا سازمان‌ها برای حفظ رقابت‌پذیری و رشد پایدار نیازمند تغییرات ساختاری و فرآیندی هوشمندانه هستند. در این مازول، شما با اصول طراحی و پیاده‌سازی تحول سازمانی و ایجاد فرهنگ نوآوری آشنا می‌شوید. تمرکز بر شناسایی فرصت‌های بهبود، تحلیل روندهای بازار و فناوری، و طراحی راهکارهای خلاقانه برای پاسخ به چالش‌های سازمانی است.

در بخش دوم، مهارت‌های اجرای پروژه‌های نوآوری و مدیریت تغییر بررسی می‌شود. شما یاد می‌گیرید چگونه با استفاده از ابزارهایی مانند Roadmap تحول، مدل ADKAR و Design Thinking برنامه تحول سازمانی را طراحی و اجرا کنید، مقاومت در برابر تغییر را مدیریت کنید و کارکنان و ذی‌نفعان را به مشارکت فعال در فرآیند تحول ترغیب نمایید. هدف این مازول آن است که پس از پایان دوره، شما قادر باشید پروژه‌های نوآوری و تحول سازمانی را به گونه‌ای هدایت کنید که ارزش واقعی برای سازمان خلق شود و تغییرات پایدار و اثربخش به نتیجه برسند.

Module 8

در مذاکره، توانایی شنیدن و فهمیدن دیگران، کلید موفقیت است.

دیل کارنگی

مذاکره و متقاعد سازی در مشاوره مدیریت

مهارت مذاکره و متقاعد سازی یکی از حیاتی ترین توانمندی های مشاوران مدیریت است، زیرا موفقیت پروژه ها و پذیرش پیشنهاد ها بستگی مستقیم به توانایی شما در **متقاعد کردن مشتری و ذی نفعان** دارد. در این مآژول، شما با اصول مذاکره حرفه ای، تحلیل منافع طرفین و تکنیک های تأثیرگذاری آشنا می شوید. تمرکز بر ایجاد رابطه اعتماد، شناسایی نیازهای پنهان مشتری و ارائه راهکارهایی است که هم نیازهای سازمان را پاسخ دهد و هم پذیرش توصیه های مشاور را تسهیل کند.

در بخش دوم، تمرکز بر ابزارها و تکنیک های عملی متقاعد سازی در پروژه های مشاوره ای است. شما یاد می گیرید چگونه پروپوزال ها و توصیه های خود را به صورت مؤثر ارائه کنید، از اصول روانشناسی و مدل های مذاکرات بین المللی استفاده کنید و در شرایط اختلاف نظریا مقاومت، با مهارت تعادل برقرار کنید. هدف این مآژول آن است که پس از پایان دوره، شما بتوانید مذاکرات پروژه را به فرصتی برای افزایش اعتماد، ایجاد ارزش و تضمین پذیرش توصیه های مشاوره ای تبدیل کنید و جایگاه مشاور حرفه ای و تأثیرگذار را برای خود تثبیت نمایید.

Module 9

اگر جلسه‌ای بدون هدف برگزار شود، تنها زمان از دست رفته است.

پیتر دراکر

برگزاری جلسه بریف

جلسه بریف (Briefing) یکی از مهم‌ترین مهارت‌های عملی مشاوران مدیریت است، زیرا کیفیت جلسات اولیه تعیین‌کننده موفقیت کل پروژه است. در این مازول، شما یاد می‌گیرید چگونه جلسات بریف مؤثر با مدیران و تصمیم‌گیرندگان برگزار کنید تا اهداف پروژه، نیازها، محدودیت‌ها و انتظارات به صورت شفاف مشخص شود. تمرکز بر آماده‌سازی دقیق، ساختاردهی گفتگو و مهارت‌های پرسش‌گری حرفه‌ای است تا اطلاعات حیاتی به صورت کامل و صحیح جمع‌آوری شود. همچنین اصول مدیریت زمان جلسه و ایجاد تعامل سازنده میان تیم و مشتری آموزش داده می‌شود.

در بخش دوم، شما با ابزارها و تکنیک‌های عملی طراحی جلسات بریف موفق آشنا می‌شوید. این شامل تهیه دستور جلسه، تکنیک‌های پرسش باز و بسته، ثبت و مستندسازی نکات کلیدی، و ایجاد توافق بر خروجی‌های مورد انتظار است. با تمرین‌های عملی و تحلیل نمونه‌های واقعی، یاد می‌گیرید چگونه جلسات بریف را به فرصتی برای اعتمادسازی و ایجاد پایه‌ای مستحکم برای پروژه تبدیل کنید. هدف این مازول آن است که پس از پایان دوره، شما بتوانید جلسات اولیه پروژه را به گونه‌ای مدیریت کنید که هم مشتری احساس اطمینان کند و هم تیم مشاوره برای گام‌های بعدی پروژه آماده باشد.

Module 10

نمی‌توان مشکلی را حل کرد مگر آن که ابتدا آن را به درستی تعریف کرده باشیم.

آلبرت انیشتین

عارضه‌شناسی کسب‌وکار

عارضه‌شناسی یا تشخیص مشکلات سازمان، مهارت بنیادینی است که هر مشاور مدیریت حرفه‌ای باید به آن مسلط باشد. در این مازول، شما یاد می‌گیرید چگونه از طریق جمع‌آوری داده‌ها، مصاحبه با ذی‌نفعان و تحلیل فرآیندها، مشکلات واقعی وریشه‌ای کسب‌وکار را شناسایی کنید. تمرکز بر **تفکیک علائم از علت‌ها** است تا بتوانید به جای ارائه راه‌حل‌های سطحی، تغییرات مؤثر و پایدار ایجاد کنید. با استفاده از روش‌های مرجع مانند تحلیل SWOT، تحلیل زنجیره ارزش پورتر و روش 5Whys شما می‌آموزید چگونه تصاویر دقیق و جامعی از وضعیت فعلی سازمان ارائه دهید.

در بخش دوم، مهارت‌ها و ابزارهای **اولویت‌بندی عارضه‌ها و ارائه راهکارهای عملیاتی** بررسی می‌شود. شما یاد می‌گیرید چگونه یافته‌های خود را به صورت ساختاریافته مستندسازی کرده و به مدیران و تصمیم‌گیرندگان ارائه دهید، به گونه‌ای که آنها بتوانند تصمیمات مؤثر و آگاهانه بگیرند. همچنین با بررسی نمونه‌های واقعی از پروژه‌های مشاوره، می‌آموزید که چگونه با تحلیل دقیق داده‌ها، توصیه‌های عملی ارائه کنید که نه تنها مشکلات را برطرف کند، بلکه فرصت‌های رشد و بهبود را نیز برای سازمان آشکار سازد.

Module 11

مدیریت ریسک، تفاوت بین پیش‌بینی بحران و غافلگیر شدن است.

وارن بافت

مدیریت ریسک و بازدهی مالی در مشاوره مدیریت

مدیریت ریسک و بازدهی مالی یکی از مهارت‌های حیاتی مشاوران مدیریت است، زیرا تصمیمات سازمان‌ها همیشه با عدم قطعیت و منابع محدود همراه است. در این مازول، شما با شناسایی، تحلیل و مدیریت ریسک‌های مالی و عملیاتی آشنا می‌شوید و می‌آموزید چگونه تعادل بین ریسک و بازدهی را در پروژه‌ها و تصمیمات سازمانی برقرار کنید. تمرکز بر ارزیابی اثرات ریسک‌ها، اولویت‌بندی آن‌ها و طراحی استراتژی‌های کاهش ریسک است تا تصمیمات سازمانی هم‌ایمن و هم سودآور باشد.

در بخش دوم، مهارت‌های کاربرد عملی تحلیل ریسک و بازدهی مالی آموزش داده می‌شود. شما یاد می‌گیرید چگونه با استفاده از ابزارهایی مانند تحلیل حساسیت، سناریو و شاخص‌های مالی، ریسک‌ها را کمی‌سازی کرده و نتایج مالی پروژه‌ها و تصمیمات را پیش‌بینی کنید. همچنین یاد می‌گیرید چگونه یافته‌های خود را به مدیران و ذی‌نفعان ارائه کنید تا آن‌ها تصمیمات آگاهانه بگیرند و پروژه‌ها با بازدهی مطلوب و حداقل ریسک اجرا شوند. هدف این مازول آن است که پس از پایان دوره، شما بتوانید ریسک و بازدهی مالی را به صورت حرفه‌ای تحلیل و مدیریت کنید و مشاوره ارزش‌آفرین و قابل اعتماد برای سازمان‌ها باشید.

Module 12

اگر نتوانید ارزش خود را به روشنی بیان کنید، حتی بهترین ایده‌ها هم دیده نمی‌شوند.

پیتر دراگر

پروپوزال نویسی برای مشاوران مدیریت

توانایی تهیه پروپوزال حرفه‌ای یکی از مهارت‌های اساسی هر مشاور مدیریت است. در این ماژول، شما یاد می‌گیرید چگونه پروپوزالی ساختاریافته و قانع‌کننده برای سازمان‌ها طراحی کنید. تمرکز بر تحلیل دقیق نیازهای مشتری، تعریف شفاف مسئله، ارائه راهکارهای عملی و مشخص کردن نتایج مورد انتظار است. همچنین چارچوب‌های استاندارد مانند ISO ۲۰۷۰۰ و مدل‌های مرجع جهانی به شما کمک می‌کنند تا پروپوزال‌های شما هم حرفه‌ای و هم قابل اعتماد باشند.

در بخش دوم، شما با ابزارها و تکنیک‌های نگارش حرفه‌ای پروپوزال آشنا می‌شوید. این شامل طراحی ساختار منطقی، استفاده از زبان حرفه‌ای و شفاف، تعریف منابع و زمان‌بندی پروژه و ارائه ارزش پیشنهادی مشاور است. هدف این ماژول آن است که پس از پایان دوره، شما بتوانید پروپوزال‌هایی تولید کنید که نه تنها استاندارد و حرفه‌ای باشند، بلکه شانس پذیرش آن‌ها توسط سازمان‌ها و مدیران تصمیم‌گیرنده به طور قابل توجهی افزایش یابد و مسیر ورود شما به پروژه‌های مشاوره‌ای هموار شود.

Module 13

مشاور موفق کسی است که بتواند ارزش خود را نه تنها بنویسد، بلکه به گونه‌ای ارائه دهد که مشتری واقعاً آن را احساس کند.

پیتر دراگر

ارائه و تدوین پروپوزال

نوشتن پروپوزال تنها نیمی از مسیر موفقیت یک مشاور مدیریت است؛ نیمه دیگر، توانایی ارائه و متقاعدسازی مشتری برای پذیرش پروپوزال است. در این مازول، شما یاد می‌گیرید چگونه جلسات ارائه پروپوزال را طراحی و مدیریت کنید، پیام کلیدی و ارزش پیشنهادی خود را به صورت شفاف منتقل کنید و با ساختار و لحن مناسب اعتماد مشتری را جلب نمایید. تمرکز بر مهارت‌های ارتباطی، بیان شفاف مزایا و پاسخ‌گویی حرفه‌ای به سوالات و اعتراض‌های احتمالی است.

بخش دوم این مازول به تکنیک‌های عملی برای تدوین و ارائه تأثیرگذار پروپوزال می‌پردازد. شما با استفاده از ابزارهای تصویری، ارائه داده‌ها به صورت قابل فهم، و تمرین‌های شبیه‌سازی جلسات واقعی، مهارت خود را در ایجاد تعامل مؤثر با مدیران و تصمیم‌گیرندگان تقویت می‌کنید. هدف این مازول آن است که پس از اتمام آن، شما بتوانید پروپوزال‌های خود را نه تنها به طور حرفه‌ای تدوین کنید، بلکه با ارائه جذاب و متقاعدکننده، شانس پذیرش پروژه‌های مشاوره‌ای را به بالاترین حد ممکن برسانید.

Module 14

مشکل واقعی را تنها وقتی می‌توان حل کرد که ابتدا آن را درست تعریف کنیم.

آلبرت انیشتین

حل مسئله در مشاوره مدیریت

حل مسئله یکی از مهارت‌های حیاتی و تعیین‌کننده در حرفه مشاوره مدیریت است، زیرا مشاوران همواره با چالش‌های پیچیده سازمانی مواجه‌اند. در این مازول، شما با **فرآیند سیستماتیک حل مسئله در محیط‌های سازمانی** آشنا می‌شوید. تمرکز بر تشخیص دقیق مسئله، تحلیل ریشه‌ای، شناسایی گزینه‌های راه حل و ارزیابی اثرات هر گزینه است. ابزارها و روش‌های مرجع مانند Root Cause Analysis، 5 Whys و Fishbone Diagram به شما کمک می‌کنند تا مسائل را از منظر علت و معلول بررسی و به راه حل‌های پایدار برسید.

بخش دوم این مازول به کاربرد عملی تکنیک‌های حل مسئله در پروژه‌های مشاوره‌ای واقعی اختصاص دارد. شما یاد می‌گیرید چگونه با استفاده از داده‌ها و اطلاعات سازمانی، تصمیم‌های مبتنی بر شواهد بگیرید و راهکارهایی طراحی کنید که هم قابل اجرا باشند و هم ارزش واقعی برای سازمان ایجاد کنند. همچنین، مهارت مستندسازی فرآیند حل مسئله و ارائه آن به مدیران به گونه‌ای که پذیرش آن تسهیل شود، تقویت می‌شود. هدف این مازول آن است که پس از پایان دوره، شما بتوانید مسائل پیچیده سازمانی را به صورت ساختاریافته تحلیل و حل کنید و مشاوره تأثیرگذار و قابل اعتماد باشید.

Module 15

جلسه بدون هدف، تنها هدر دادن زمان است؛ جلسه مؤثر، جایی برای خلق راهکار است.

پیتر دراکر

برگزاری جلسات حل مسئله

یکی از مهارت‌های عملی و حیاتی هر مشاور مدیریت، توانایی طراحی و هدایت جلسات حل مسئله مؤثر است. در این مازول، شما می‌آموزید چگونه جلساتی سازمان‌دهی کنید که مشارکت فعال ذی‌نفعان را به همراه داشته باشد و جمع‌آوری اطلاعات و ایده‌های راه‌حل به بهترین شکل ممکن انجام شود. تمرکز بر تعیین اهداف جلسه، طراحی دستور جلسه، مدیریت گفتگو و هدایت تیم‌ها به سمت تحلیل منطقی و تصمیم‌گیری عملیاتی است.

در بخش دوم، تکنیک‌های پیشرفته‌ای برای هدایت تعاملات و تصمیم‌گیری گروهی آموزش داده می‌شود. شما یاد می‌گیرید چگونه تعارضات را مدیریت کنید، از تفکر گروهی خلاق استفاده کنید و راهکارهایی ارائه دهید که هم کارآمد و هم قابل اجرا باشند. با تمرین‌های شبیه‌سازی جلسات واقعی، مهارت شما در ایجاد محیطی که هم همکاری را تقویت می‌کند و هم تصمیم‌های مؤثر و قابل پیاده‌سازی تولید می‌کند، ارتقاء می‌یابد. هدف این مازول آن است که پس از پایان آن، شما بتوانید جلسات حل مسئله را به ابزاری قدرتمند برای تحلیل چالش‌ها و خلق راهکارهای پایدار تبدیل کنید.

Module 16

تصمیم‌های بزرگ، تفاوت بین موفقیت و شکست را رقم می‌زنند؛ کیفیت تصمیم، کیفیت نتایج را تعیین می‌کند.

پیتر دراگر

تصمیم‌گیری در مشاوره مدیریت

تصمیم‌گیری مؤثر یکی از مهارت‌های کلیدی مشاوران مدیریت است، زیرا آن‌ها همواره با موقعیت‌هایی مواجه‌اند که انتخاب مسیر درست می‌تواند تأثیر مستقیم بر عملکرد و رشد سازمان داشته باشد. در این مازول، شما با چارچوب‌ها و روش‌های حرفه‌ای تصمیم‌گیری آشنا می‌شوید. تمرکز بر تحلیل داده‌ها، ارزیابی ریسک‌ها، شناسایی گزینه‌ها و پیش‌بینی اثرات هر تصمیم است. ابزارهایی مانند ماتریس تصمیم، تحلیل سناریو و مدل‌های تصمیم‌گیری چندمعیاره (MCDA) به شما کمک می‌کنند تا فرآیند تصمیم‌گیری را ساختاریافته و شفاف انجام دهید.

در بخش دوم، مهارت‌های تصمیم‌گیری در شرایط عدم قطعیت و فشار سازمانی بررسی می‌شود. شما یاد می‌گیرید چگونه با ترکیب تحلیل منطقی و تجربه حرفه‌ای، گزینه‌های بهینه را شناسایی کرده و آن‌ها را به مدیران و ذی‌نفعان به گونه‌ای ارائه کنید که پذیرش و اجرای آن‌ها تسهیل شود. همچنین بررسی نمونه‌های واقعی تصمیم‌گیری در پروژه‌های مشاوره به شما کمک می‌کند تا نحوه مدیریت تعارض منافع، محدودیت منابع و چالش‌های عملیاتی را در فرآیند تصمیم‌گیری بیاموزید. هدف این مازول آن است که پس از پایان دوره، شما بتوانید تصمیم‌های مؤثر، منطقی و مبتنی بر شواهد را در سطح سازمان اتخاذ کرده و به عنوان مشاور تأثیرگذار شناخته شوید.

Module 17

یک قرارداد روشن، پیشگیری از اختلافات است و پایه اعتماد بین مشاور و مشتری را محکم می‌کند.

استیون کاوی

قرارداد نویسی در مشاوره مدیریت

توانایی تدوین قرارداد حرفه‌ای یکی از مهارت‌های کلیدی مشاوران مدیریت است، زیرا قرارداد نه تنها نقش قانونی دارد بلکه چارچوب همکاری و انتظارات بین مشاور و سازمان را مشخص می‌کند. در این مازول، شما با اصول و ساختار قراردادهای مشاوره مدیریت آشنا می‌شوید، شامل تعریف محدوده پروژه، مسئولیت‌ها، زمان بندی، نحوه پرداخت و شرایط خاتمه همکاری. این مازول به شما کمک می‌کند قراردادهایی طراحی کنید که هم حقوق شما و هم مشتری حفظ شود و پایه‌ای مطمئن برای اجرای پروژه ایجاد گردد.

در بخش دوم، تمرکز بر تکنیک‌های عملی و بررسی نمونه‌های واقعی قراردادها است. شما یاد می‌گیرید چگونه بندهای قراردادی را به صورت شفاف و دقیق تنظیم کنید، ریسک‌ها و ابهامات احتمالی را پیش‌بینی و پیشگیری نمایید و از ایجاد سوء تفاهم در طول پروژه جلوگیری کنید. همچنین نکات حقوقی و استانداردهای بین‌المللی مانند ISO 20700 و چارچوب‌های معتبر مشاوره برای قراردادنویسی حرفه‌ای مرور می‌شوند. هدف این مازول آن است که پس از اتمام دوره، شما قادر باشید قراردادهایی حرفه‌ای، شفاف و قابل دفاع تهیه کنید که هم همکاری مؤثر و هم اعتماد پایدار بین شما و مشتریان را تضمین کند.

Module 18

هیچ کاری بزرگ بدون تیمی قوی و همدل انجام نمی‌شود.

جان ماکسول

ساختن تیم پروژه در مشاوره مدیریت

یکی از مهارت‌های حیاتی مشاوران مدیریت حرفه‌ای، توانایی **تشکیل و مدیریت تیم پروژه** است. در این مازول، شما می‌آموزید چگونه تیمی متناسب با اهداف پروژه طراحی کنید، نقش‌ها و مسئولیت‌ها را به درستی تعریف کنید و افراد را بر اساس مهارت‌ها و توانمندی‌هایشان جایگذاری نمایید. تمرکز بر انتخاب منابع انسانی مناسب، مدیریت انگیزه و تعهد اعضای تیم و ایجاد هماهنگی میان آنها برای رسیدن به اهداف پروژه است.

در بخش دوم، مهارت‌های **هدایت تیم برای تحقق نتایج پروژه** آموزش داده می‌شود. شما یاد می‌گیرید چگونه با استفاده از ابزارهای مدیریتی مانند RACI Matrix و Agile Boards، فعالیت‌ها را برنامه‌ریزی و پیگیری کنید، تعارض‌ها و چالش‌های تیمی را مدیریت نمایید و تعامل مؤثر میان اعضا و ذی‌نفعان پروژه ایجاد کنید. هدف این مازول آن است که پس از پایان دوره، شما بتوانید تیمی حرفه‌ای و هماهنگ برای پروژه‌های مشاوره مدیریت بسازید که با بهره‌وری بالا و هماهنگی کامل، نتایج ارزشمند و پایدار برای سازمان خلق کند.

Module 19

ارزش واقعی کار شما آن چیزی است که مشتری حاضر است برای آن بپردازد.

وارن بافت

قیمت گذاری پروژه های مشاوره مدیریت

قیمت گذاری پروژه یکی از حساس ترین و مهم ترین مهارت های مشاوران مدیریت است، زیرا تعیین قیمت مناسب هم بردرآمد مشاور و هم برپذیرش پروژه توسط مشتری اثر مستقیم دارد. در این مازول، شما با روش ها و استراتژی های تعیین قیمت پروژه های مشاوره آشنا می شوید، از جمله برآورد هزینه ها، تحلیل ارزش پیشنهادی، تعیین ساختار پرداخت و مدل های قیمت گذاری مبتنی بر ساعت، پروژه یا نتایج. هدف این است که قیمت گذاری شما هم منطقی باشد و هم منعکس کننده ارزش واقعی خدمات شما برای مشتری باشد.

در بخش دوم، تمرکز بر ابزارها و تکنیک های عملی برای دفاع از قیمت و متقاعد سازی مشتری است. شما می آموزید چگونه پیش نهاد مالی خود را به گونه ای ارائه کنید که شفاف و قابل قبول باشد، ارزش خدمات مشاوره ای خود را به روشنی برای مشتری توضیح دهید و با مدیریت مذاکرات مالی، پروژه ها را با شرایط منصفانه و سودآور برای خود و مشتری به سرانجام برسانید. این مازول به شما کمک می کند تا نه تنها قیمت مناسب تعیین کنید، بلکه اعتماد و رضایت مشتری را نیز حفظ کرده و درآمد پایدار و قابل پیش بینی برای فعالیت حرفه ای خود ایجاد نمایید.

Module 20

یک پروژه بدون کنترل، مثل کشتی بدون فرمانده است؛ مسیر مشخص نمی‌شود و به مقصد نمی‌رسد.

پیتر دراگر

کنترل پروژه در مشاوره مدیریت

کنترل پروژه یکی از مهارت‌های کلیدی مشاوران مدیریت است که تضمین می‌کند پروژه‌ها در زمان، بودجه و کیفیت مورد انتظار به پایان برسند. در این مازول، شما با اصول و ابزارهای مدیریت و پایش پروژه آشنا می‌شوید، شامل تعریف شاخص‌های کلیدی عملکرد (KPIs)، برنامه‌ریزی منابع، پیگیری زمان‌بندی و مدیریت ریسک‌ها. یاد می‌گیرید چگونه وضعیت پیشرفت پروژه را به صورت مستمر ارزیابی کرده و اقدامات اصلاحی به موقع انجام دهید تا از انحرافات جلوگیری شود.

در بخش دوم، تمرکز بر ابزارهای عملی کنترل پروژه و گزارش‌دهی مؤثر به ذی‌نفعان است. شما با استفاده از نرم‌افزارها و روش‌های مدیریت پروژه مانند Gantt Chart، Kanban Board و داشبوردهای مدیریتی، مهارت خود را در رهگیری و کنترل فعالیت‌ها تقویت می‌کنید. همچنین یاد می‌گیرید چگونه گزارش‌های شفاف و قابل فهم برای مدیران و مشتریان تهیه کنید تا تصمیم‌گیری‌ها به موقع و مبتنی بر داده انجام شود. هدف این مازول آن است که پس از پایان دوره، شما بتوانید پروژه‌های مشاوره‌ای را با دقت، سازمان‌دهی و شفافیت کامل مدیریت و کنترل نمایید، تا نتایج پایدار و ارزشمند برای سازمان‌ها ایجاد شود.

Module 21

تعارض طبیعی است؛ مدیریت صحیح آن، تفاوت بین بحران و فرصت را رقم می‌زند.

کن بلانچارد

مدیریت تعارض در مشاوره مدیریت

مدیریت تعارض یکی از مهارت‌های حیاتی مشاوران مدیریت است، زیرا پروژه‌های سازمانی اغلب با منافع متضاد، دیدگاه‌های مختلف و فشارهای زمانی همراه هستند. در این مازول، شما یاد می‌گیرید چگونه **تعارض‌ها را شناسایی، تحلیل و به صورت حرفه‌ای مدیریت کنید** تا از تبدیل شدن آن‌ها به مانع، جلوگیری شود. تمرکز بر درک ریشه تعارض، انواع تعارضات سازمانی و تکنیک‌های حل آن، مانند مذاکره، مصالحه و یافتن راه حل برد-برد است.

در بخش دوم، مهارت‌های **کاربرد عملی مدیریت تعارض در پروژه‌های مشاوره‌ای** آموزش داده می‌شود. شما یاد می‌گیرید چگونه تعارض‌ها را در جلسات تیمی، بین ذی‌نفعان و در تعامل با مشتریان مدیریت کنید، ارتباط مؤثر برقرار کنید و تصمیم‌هایی اتخاذ نمایید که هم منافع سازمان حفظ شود و هم همکاری و اعتماد تیمی تقویت گردد. هدف این مازول آن است که پس از پایان دوره، شما بتوانید تعارض‌ها را به فرصت‌هایی برای بهبود ارتباطات، تقویت همکاری و ایجاد نتایج پایدار در پروژه‌های مشاوره‌ای تبدیل کنید.

Module 22

اگر نتوانید آنچه را دیده‌اید به خوبی بیان کنید، دیده نشده است.

پیتر دراگر

گزارش نویسی و گزارش دهی در مشاوره مدیریت

گزارش نویسی و گزارش دهی حرفه‌ای یکی از مهارت‌های بنیادین مشاوران مدیریت است، زیرا کیفیت و شفافیت گزارش‌ها تعیین کننده تصمیم‌گیری و پذیرش توصیه‌های مشاور توسط مدیران و ذی‌نفعان است. در این مازول، شما یاد می‌گیرید چگونه یافته‌ها، تحلیل‌ها و توصیه‌های خود را به صورت ساختاریافته و قابل فهم مستندسازی کنید. تمرکز بر شفافیت، دقت، سلسله مراتب اطلاعات و استفاده از داده‌ها و نمودارها برای انتقال مؤثر پیام است.

در بخش دوم، مهارت‌های گزارش دهی حرفه‌ای به مشتریان و مدیران آموزش داده می‌شود. شما با تکنیک‌های ارائه داده‌ها به صورت تصویری و تحلیلی، نحوه اولویت بندی اطلاعات و طراحی گزارش‌های مدیریتی آشنا می‌شوید. همچنین یاد می‌گیرید چگونه گزارش‌ها را به گونه‌ای ارائه کنید که پذیرش توصیه‌ها و تصمیم‌گیری سریع تسهیل شود و تأثیر مشاوره شما در سازمان ملموس گردد. هدف این مازول آن است که پس از پایان دوره، شما قادر باشید گزارش‌هایی تولید کنید که هم حرفه‌ای، هم مؤثر و هم محرک تغییر و بهبود سازمانی باشند.

Module 23

دانش تنها زمانی ارزشمند است که به اشتراک گذاشته شود و در تصمیم‌گیری‌ها به کار گرفته شود.

پیتر دراگر

مدیریت دانش در مشاوره مدیریت

مدیریت دانش یکی از مهارت‌های کلیدی مشاوران حرفه‌ای است، زیرا موفقیت پروژه‌های مشاوره به توانایی جمع‌آوری، سازمان‌دهی و استفاده مؤثر از اطلاعات و تجارب گذشته بستگی دارد. در این مازول، شما با اصول ایجاد، ذخیره‌سازی و انتقال دانش سازمانی آشنا می‌شوید و یاد می‌گیرید چگونه داده‌ها و تجربیات پروژه‌ها را به اطلاعات قابل استفاده تبدیل کنید. تمرکز بر ساختاردهی دانش، دسته‌بندی اطلاعات، مستندسازی بهترین شیوه‌ها و ایجاد بانک‌های اطلاعاتی کاربردی است.

در بخش دوم، مهارت‌های کاربرد عملی مدیریت دانش در پروژه‌های مشاوره‌ای آموزش داده می‌شود. شما یاد می‌گیرید چگونه دانش موجود را به راهکارهای عملی تبدیل کنید، تیم‌ها و مشتریان را به استفاده از اطلاعات تشویق کنید و فرآیندهای یادگیری سازمانی را ارتقاء دهید. هدف این مازول آن است که پس از پایان دوره، شما بتوانید سیستم‌های مدیریت دانش ایجاد کنید که به تصمیم‌گیری سریع‌تر، کاهش دوباره‌کاری و افزایش اثربخشی پروژه‌های مشاوره‌ای منجر شود و ارزش پایدار برای سازمان‌ها خلق کند.

Module 24



کارگاه

Workshop 1

مهارت تاب‌آوری در مشاوره مدیریت

کارگاه مهارت تاب‌آوری به مشاوران کمک می‌کند تا توانایی مدیریت فشار، استرس و چالش‌های پیچیده سازمانی را تقویت کنند. در محیط پروژه‌های مشاوره، مواجهه با فشارهای زمانی، مقاومت مشتری و چالش‌های پیش‌بینی‌نشده امری طبیعی است و تاب‌آوری حرفه‌ای به مشاور امکان می‌دهد که در شرایط سخت، عملکرد پایدار و تصمیم‌گیری مؤثر داشته باشد.

در این کارگاه، شرکت‌کنندگان با تکنیک‌های عملی افزایش تاب‌آوری، مدیریت استرس، حفظ تمرکز و انرژی ذهنی آشنا می‌شوند و مهارت‌های خود را در مواجهه با موقعیت‌های واقعی پروژه‌ها تمرین می‌کنند. هدف این کارگاه آن است که پس از پایان آن، مشاوران بتوانند با اعتماد به نفس و آرامش، چالش‌های حرفه‌ای و سازمانی را مدیریت کرده و کیفیت خدمات مشاوره‌ای خود را حتی در شرایط دشوار حفظ کنند.





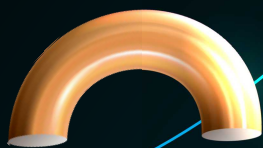
کارگاه Workshop 2

ترندشناسی و آینده‌پژوهی در مشاوره مدیریت

کارگاه ترندشناسی و آینده‌پژوهی به مشاوران امکان می‌دهد تا چشم‌اندازی روشن از تغییرات بازار، فناوری‌ها و رفتار سازمانی پیدا کنند و توصیه‌های خود را مبتنی بر روندهای واقعی و پیش‌بینی‌های آینده ارائه دهند. در دنیای پیچیده و متغیر کسب‌وکار، توانایی پیش‌بینی تحولات و آماده‌سازی سازمان‌ها برای تغییر، یکی از تفاوت‌های کلیدی بین مشاوران حرفه‌ای و معمولی است.

در این کارگاه، شرکت‌کنندگان با ابزارها و روش‌های تحلیل ترندها، شناسایی فرصت‌ها و تهدیدهای آتی و طراحی سناریوهای آینده‌نگرانه آشنا می‌شوند. همچنین، نحوه استفاده از داده‌ها، مطالعات بازار و گزارش‌های بین‌المللی برای پشتیبانی از تصمیم‌گیری‌های استراتژیک تمرین می‌شود. هدف این کارگاه آن است که پس از پایان آن، مشاوران بتوانند سازمان‌ها را با بینش عمیق و پیش‌بینی‌های دقیق، در مسیر رشد پایدار و سازگاری با تحولات آینده هدایت کنند.





کارگاه

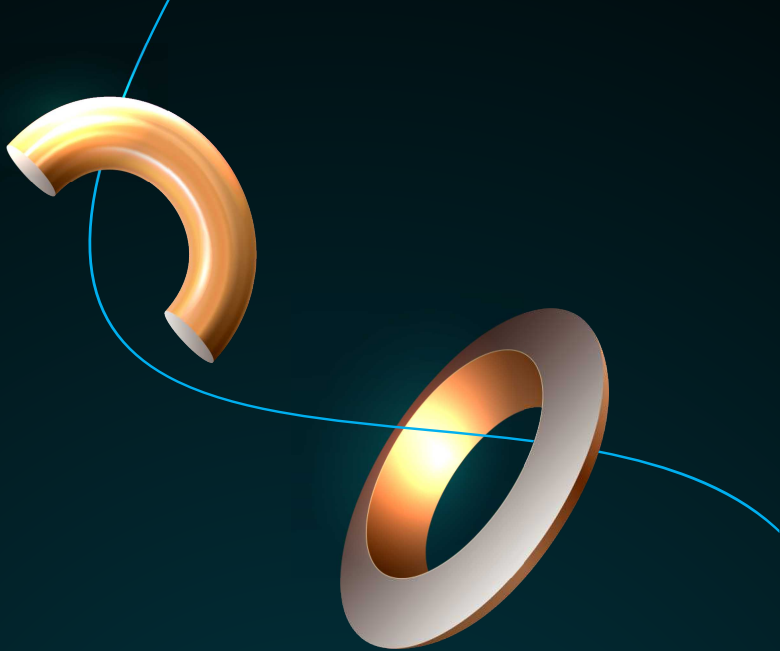
هوش مصنوعی در صنعت مشاوره

کارگاه هوش مصنوعی در مشاوره مدیریت به شرکت کنندگان امکان می‌دهد تا با کاربردهای هوش مصنوعی در تحلیل داده‌ها، بهینه‌سازی فرآیندها و تقویت تصمیم‌گیری سازمانی آشنا شوند. امروزه استفاده هوشمندانه از AI می‌تواند مشاوران را قادر سازد تا پروژه‌ها را سریع‌تر، دقیق‌تر و مبتنی بر داده هدایت کنند و ارزش پیشنهادی خود را برای مشتریان افزایش دهند.

در این کارگاه، شرکت کنندگان با ابزارها و تکنیک‌های AI مرتبط با مشاوره مدیریت، از جمله تحلیل داده‌های بزرگ، پیش‌بینی روندها، شبیه‌سازی سناریوها و بهینه‌سازی تصمیمات استراتژیک آشنا می‌شوند. تمرین‌های عملی و مطالعه نمونه‌های واقعی به مشاوران کمک می‌کند تا یاد بگیرند چگونه هوش مصنوعی را در پروژه‌های خود به کار گیرند و پیشنهادات استراتژیک مبتنی بر داده ارائه کنند. هدف این کارگاه آن است که پس از پایان آن، مشاوران بتوانند از قدرت AI برای افزایش کارایی، دقت و اثرگذاری پروژه‌های مشاوره‌ای بهره‌برداری کنند و جایگاه حرفه‌ای خود را در عصر دیجیتال تقویت نمایند.

Workshop 3





و این آغاز مسیر است...



مرکز مشاوره مدیریت
MAHAN
TOTAL SOLUTION