



## الريادة الدورة التدريبية: التخطيط والتنبؤ المتقدم للطلب الموسمي لتعزيز الكفاءة التشغيلية وتحقيق

يوليو ٢٠٢٦ - ٢٤ - ٢٠

جينف

(للشخص الواحد) € ٦٢٠٠

Ref: #LOG7632\_172625



## مقدمة الدورة التدريبية / لمحة عامة





من الكفاءة التشغيلية المتقدم للطلب الموسمي ركيزة أساسية للمؤسسات التي تُعدّ الدورة التدريبية حول التخطيط والتنبؤ اليوم، حيث تتقلب أنماط الطلب بشكل كبير مع الريادة في الأسواق المتغيرة باستمرار. في عالم تسعى لتحقيق أقصى قدر هذه الدورة بعمق التقلبات أمراً بالغ الأهمية لضمان استمرارية تغير المواسم والأحداث، يصبح فهم وتوقع هذه الأعمال من تحليل البيانات التاريخية وتحديد أحدث النماذج الإحصائية والتقنيات التحليلية التي الأعمال وتقليل المخاطر. تستكشف الاعتبار تدعم اتخاذ القرارات الاستراتيجية. يتعلم المشاركون الأنماط الموسمية المعقدة، وتقديم تنبؤات دقيقة تمكن الشركات يمكنهم من تحسين إدارة المخزون، العوامل المؤثرة المختلفة، من العوامل الاقتصادية كيفية بناء نماذج تنبؤ قوية تأخذ في الدورة على أهمية التخطيط الاستباقي الذي يتجاوز وتحسين جداول الإنتاج، وتعزيز تجربة العملاء. تؤكد إلى السلوكية، مما للبيانات وإتقاناً فيه. يُنظر إلى التخطيط والتنبؤ بالطلب الموسمي على مجرد الاستجابة للطلب، بل يسعى لاستشرافه والتأثير جي. براون (Robert G. Brown) في أعماله للأدوات التحليلية. كما أشار الخبير الأكاديمي أنه فن وعلم، يتطلب فهماً عميقاً BIG BEN هي مفتاح النجاح في إدارة سلسلة التوريد وتحقيق الرائدة حول التنبؤ بالطلب، فإن الدقة في التنبؤات روبرت وكفاءة، وتحويل هذه هذه الدورة بهدف تمكين المهنيين من مواجهة تحديات المرونة التشغيلية. يقدم Training Center ستزودك الدورة التقلبات الموسمية بثقة



بالطلب، مما يعزز قدرتك على قيادة بالمعرفة والأدوات اللازمة لتطبيق أفضل الممارسات التحديات إلى فرص للنمو والابتكار.

التغيير الإيجابي في مؤسستك في التنبؤ





## لأ الفئات المستهدفة / هذه الدورة التدريبية مناسبة

- مديرو سلسلة التوريد.
- مديرو العمليات.
- المحللون الماليون.
- مديرو المخزون.
- مديرو التخطيط الاستراتيجي.
- أخصائيو التسويق والمبيعات.
- رواد الأعمال وأصحاب الشركات الصغيرة والمتوسطة.
- طلاب الدراسات العليا في مجالات الأعمال والإدارة.

## القطاعات والصناعات المستهدفة:

- قطاع التجزئة والتجارة الإلكترونية.
- صناعة الأغذية والمشروبات.
- قطاع التصنيع والإنتاج.
- الصناعات الزراعية.
- قطاع الضيافة والسياحة.
- القطاع الحكومي والهيئات العامة.
- قطاع الخدمات اللوجستية والنقل.
- صناعة الأزياء والملابس.
- صناعة الإلكترونيات الاستهلاكية.
- صناعة المستحضرات الصيدلانية.



## الأقسام المؤسسية المستهدفة:

- إدارة سلسلة التوريد.
- إدارة العمليات.
- إدارة المخزون.
- قسم التخطيط والتحليل.
- القسم المالي.
- قسم التسويق والمبيعات.
- إدارة الإنتاج.
- قسم المشتريات.
- إدارة البيانات والتحليلات.

## أهداف الدورة التدريبية:

أتقن المهارات التالية: بنهاية هذه الدورة التدريبية، سيكون المتدرب قد



- فهم عميق لمفاهيم التخطيط والتنبؤ بالطلب الموسمي<sup>١</sup>.
- بدقة<sup>١</sup> تطبيق النماذج الإحصائية المتقدمة لتوقع الطلب والاتجاهات<sup>١</sup> تحليل البيانات التاريخية لتحديد الأنماط الموسمية
- التخطيط<sup>١</sup> استخدام أدوات التنبؤ الفعالة لتحسين قرارات
- تحسين إدارة المخزون وتقليل التكاليف المرتبطة به<sup>١</sup>.
- تطوير استراتيجيات مرنة للاستجابة لتقلبات الطلب<sup>١</sup>.
- بناء سيناريوهات مختلفة للتنبؤ بالمستقبل<sup>١</sup>.
- قياس دقة التنبؤات وتحسينها باستمرار<sup>١</sup>.
- تحسين كفاءة سلسلة التوريد الشاملة<sup>١</sup>.
- اتخاذ قرارات مستنيرة بناءً على بيانات تنبؤ دقيقة<sup>١</sup>.
- تحويل تحديات الطلب الموسمي إلى فرص للنمو<sup>١</sup>.

## منهجية الدورة التدريبية<sup>١</sup>



تصميم الدورة وشامل يجمع بين الجوانب النظرية والتطبيقية لضمان تعتمد منهجية هذه الدورة التدريبية على نهج تفاعلي عملهم. تبدأ الجلسات بشرح واضح لتمكين المتدربين من تطبيق المفاهيم المكتسبة تحقيق أقصى استفادة للمشاركين. يتم تشجيع الموسمي، تليها دراسات حالة واقعية تمثل تحديات للمفاهيم الأساسية للتخطيط والتنبؤ بالطلب مباشرة في بيئات يثري الفهم ويوسع آفاق التفكير. يتم المناقشات الجماعية لتبادل الخبرات والرؤى بين وفرصاً نموذجية في مختلف الصناعات. يقوم المتدربون بالعمل على مجموعات بيانات حقيقية، التركيز بشكل كبير على ورش العمل التطبيقية، حيث المشاركون، مما استيعاب المفاهيم وتصحيح أي نماذج تنبؤ وتحليل النتائج. تُقدم تغذية راجعة باستخدام أدوات وتقنيات التنبؤ المتقدمة لإنشاء بتوفير التمارين التفاعلية والأنشطة المحفزة للتفكير فهماً خاطئاً. بالإضافة إلى ذلك، سيتم استخدام فردية وجماعية لضمان في مجال التخطيط والتنبؤ بيئة تعليمية داعمة ومحفزة، تضمن للمشاركين اكتساب النقدي. يلتزم BIG BEN Training Center أهدافهم المهنية والتنظيمية بالطلب الموسمي، مما يعزز قدرتهم على تحقيق المهارات اللازمة للتفوق

## خريطة المحتوى التدريبي (محاور الدورة التدريبية):

### الوحدة الأولى: أسس التخطيط والتنبؤ بالطلب الموسمي



- الأعمال الحديثة، مقدمة شاملة للتخطيط والتنبؤ بالطلب وأهميته في
- الدورية، فهم المفاهيم الأساسية للطلب الموسمي والاتجاهات
- العشوائية، والاتجاه، أنواع التقلبات في الطلب: الموسمية، الدورية،
- الموسمي، البيانات التاريخية وأهميتها في التنبؤ بالطلب
- تحديات التنبؤ بالطلب في البيئات المتغيرة
- دور التكنولوجيا والتحليلات في تعزيز دقة التنبؤ
- الموسمي، المبادئ الأساسية للتخطيط الاستراتيجي للطلب

## الوحدة الثانية: نماذج التنبؤ الإحصائية المتقدمة

- مراجعة لنماذج التنبؤ الكمية والنوعية
- هولت-وينترز، نماذج التنعيم الأسّي: التنعيم الأسّي البسيط، هولت،
- بالطلب، تطبيق تحليل الانحدار الخطي والمتعدد في التنبؤ
- الموسمية، نماذج ARIMA و SARIMA للتنبؤ بالسلاسل الزمنية
- تقنيات تفكيك السلاسل الزمنية وتحليل المكونات
- استخدام البرمجيات الإحصائية في بناء نماذج التنبؤ
- تقييم أداء نماذج التنبؤ ومقارنتها

## الموسمية الوحدة الثالثة: إدارة البيانات وتحليل الأنماط

- جمع البيانات وتنظيفها وإعدادها للتنبؤ
- تحديد مصادر البيانات الداخلية والخارجية
- على الأنماط، تقنيات تحليل البيانات الاستكشافية (EDA) للتعرف
- فهم العوامل المؤثرة على الطلب الموسمي
- التعامل مع البيانات المفقودة والقيم الشاذة
- المتغيرات، تحليل الارتباط والانحدار لفهم العلاقة بين
- تصوير البيانات لفهم الأنماط الموسمية بشكل مرئي



## الوحدة الرابعة: تطبيق التنبؤ في سياقات العمل

- دمج التنبؤ بالطلب في عمليات إدارة المخزون<sup>١</sup>
- التنبؤ بالطلب لجدولة الإنتاج وتحسين الكفاءة<sup>١</sup>
- دور التنبؤ في تخطيط الموارد البشرية والعمليات<sup>١</sup>
- استخدام التنبؤ في استراتيجيات التسويق والمبيعات<sup>١</sup>
- التنبؤ بالطلب في إدارة سلسلة التوريد الشاملة<sup>١</sup>
- بناء سيناريوهات التنبؤ للتعامل مع عدم اليقين<sup>١</sup>
- دراسات حالة عملية لتطبيق التنبؤ بالطلب الموسمي<sup>١</sup>

## الوحدة الخامسة: تحسين أداء التنبؤ واتخاذ القرارات

- (MAPE, RMSE, MAE) قياس دقة التنبؤ باستخدام مقاييس الخطأ المختلفة<sup>١</sup>
- تحليل الانحرافات والتعديل المستمر لنموذج التنبؤ<sup>١</sup>
- أدوات وتقنيات لتحسين دقة التنبؤ<sup>١</sup>
- التعاون والتواصل بين الأقسام لتحسين عملية التنبؤ<sup>١</sup>
- (ERP) دمج التنبؤ بالطلب في نظام تخطيط موارد المؤسسة<sup>١</sup>
- الدقة<sup>١</sup> اتخاذ القرارات الاستراتيجية بناءً على التنبؤات
- والابتكارات<sup>١</sup> التحديات المستقبلية في التنبؤ بالطلب الموسمي

## الأسئلة المتكررة<sup>١</sup>

## التسجيل في الدورة؟ ما هي المؤهلات أو المتطلبات اللازمة للمشاركين قبل

لا توجد شروط مسبقة<sup>١</sup>

## الإجمالي لساعات الدورة التدريبية؟ كم تستغرق مدة الجلسة اليومية، وما هو العدد



المدة إلى ٢٥٢٠- بمعدل يومي يتراوح بين ٤ إلى ٥ ساعات، تشمل فترات تمتد هذه الدورة التدريبية على مدار خمسة أيام، ساعة تدريبية، راحة وأنشطة تفاعلية، ليصل إجمالي

### سؤال للتأمل:

الاستباقي؟ الطبيعة المتقلبة للطلب الموسمي إلى ميزة تنافسية كيف يمكن للمؤسسات تحويل التحديات الكامنة في مستدامة من خلال التنبؤ الدقيق والتخطيط

### ما الذي يميز هذه الدورة عن غيرها من الدورات؟



مختلفة عن الدورات الأخرى والأكاديمي المتعمق على التخطيط والتنبؤ بالطلب تتميز هذه الدورة التدريبية بتركيزها العملي على أحدث الأبحاث والنماذج الإحصائية المتقدمة، التي قد تقدم مفاهيم عامة. نقدم رؤى عملية تعتمد الموسمي، مما يجعلها بفعالية، وبناء نماذج المشاركين بالقدرة على فهم الأنماط المعقدة للطلب وليس مجرد أدوات برمجية. تركز الدورة على تزويد تتجاوز الدورة مجرد شرح النظريات لتقدم أمثلة تنبؤ دقيقة وقابلة للتكيف مع الظروف المتغيرة. الموسمي، وتحليل البيانات تطوير استراتيجيات من تطبيق المعرفة المكتسبة مباشرة في سياقاتهم واقعية ودراسات حالة تفاعلية، مما يمكن المتدربين من كفاءة العمليات. يضمن هذا النهج تخطيط متكاملة تقلل من المخاطر المرتبطة بالتقلبات المهنية. سيتمكن المشاركون من عميقاً للمفاهيم، بالإضافة إلى المهارات التطبيقية الأكاديمي والعملي معاً أن يكتسب المتدربون فهماً الموسمية وتزيد اللازمة للتميز في مجالاتهم.