



IRAN NATIONAL POLYMER INDUSTRIES ASSOCIATION

انجمن ملی صنایع پلیمر ایران

شماره: ۰۵۱۶۹۶
پوسته دارد

به نام خدا

جناب آقای مهندس زمانی

معاون محترم استانها و تشکلهای اتاق بازرگانی، صنایع، معادن و کشاورزی ایران

با سلام

احتراماً، به استحضار می‌رساند کمیسیون آموزش انجمن ملی صنایع پلیمر ایران با همکاری موسسه آموزش عالی آزاد ماهان و انجمن صنفی تولیدکنندگان لوله و اتصالات پلی اتیلن در نظر دارد در راستای افزایش سطح دانش و اطلاعات صنعتگران نسبت به برگزاری دوره آموزشی با عنوان «کیف بقاء مدیرعامل» اقدام نماید، لذا خواهشمند است دستورات لازم جهت اطلاع رسانی دوره آموزشی فوق (که به پیوست بوستر آن نیز ارسال میگردد) را مبذول فرمایید. پیشاپیش از همکاری جنابعالی کمال تشکر را دارد.

با احترام

محمد حسین بابالو

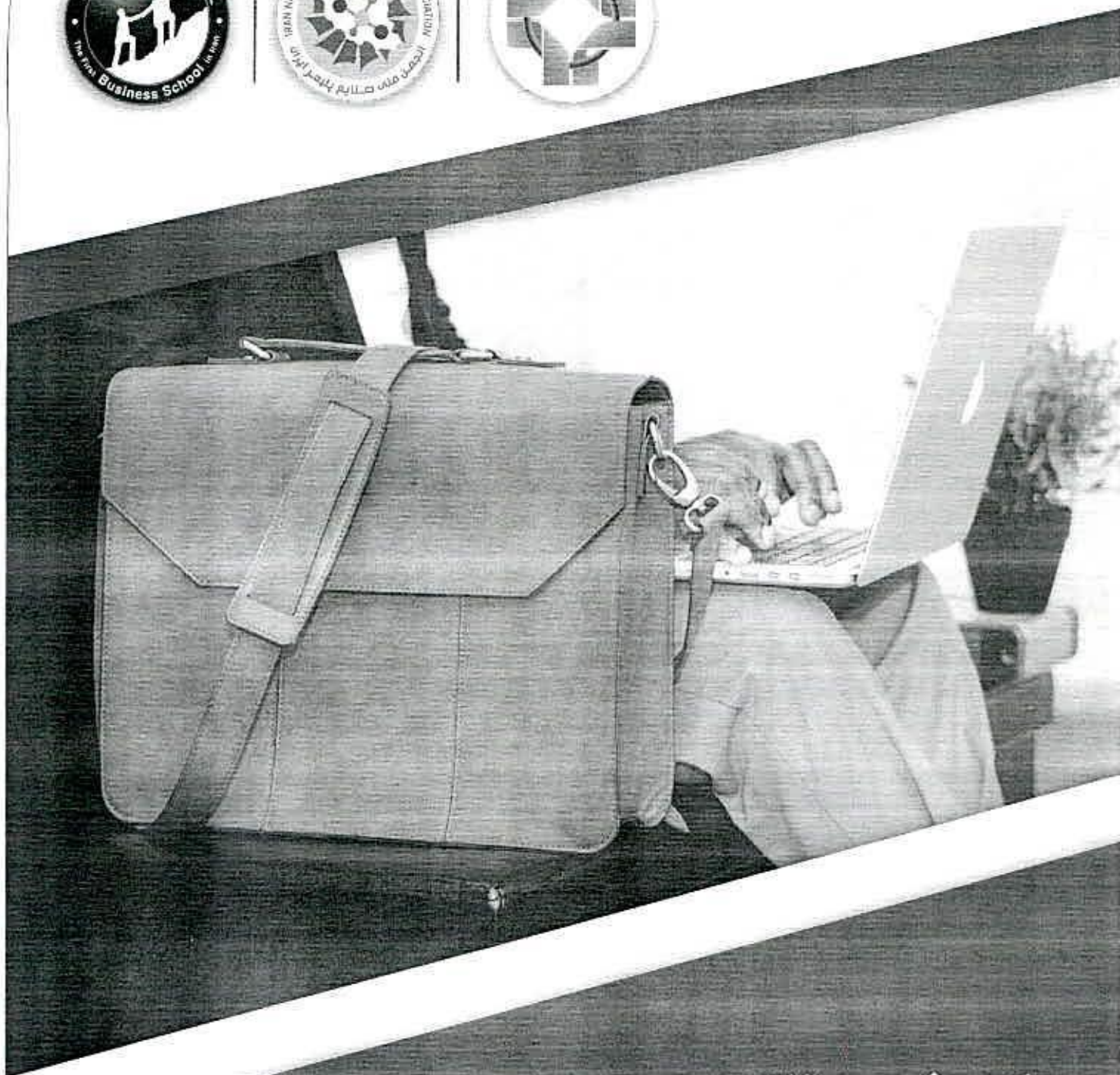
دبیر انجمن



Telfax: +98 21 44787131 | +98 21 44787146 | No.36 - First Block - IPPI incubator center, Pajuhesh Blvd, 15th km Tehran - Karaj HWY, Tehran, Iran | info@inpia.ir | ۰۲۱ ۴۴۷۸۷۱۴۶ | ۰۲۱ ۴۴۷۸۷۱۳۱
Tel: +98 21 44182892 | +98 21 44182896 | www.inpia.ir | ۰۲۱ ۴۴۱۸۲۸۹۲ | ۰۲۱ ۴۴۱۸۲۸۹۶

تهران، کیلومتر ۱۵ اتوبان تهران کرج، بلوار پژوهش، پژوهشگاه پلیمر و پتروشیمی ایران، ساختمان مرکز رشد ا، طبقه دوم، واحد ۳۶





کیف بقاء مدیرعامل

دوره ویژه اعضا انجمن ملی صنایع پلیمر ایران

جعبه ابزار تصمیم‌گیری و اقدام برای حفظ بقا، تاب‌آوری و تداوم کسب‌وکار در شرایط جنگ و بی‌ثباتی

ضرورت دوره

در شرایط فعلی، مدیران عامل و صاحبان کسب‌وکار با محیطی روبه‌رو هستند که ویژگی‌های آن عبارت‌اند از:

- ◀ ابهام شدید
- ◀ ریسک‌های امنیتی و عملیاتی
- ◀ بی‌ثباتی نیروی انسانی
- ◀ اختلال در زیرساخت‌های ارتباطی و دیجیتال
- ◀ اختلال در زنجیره تأمین
- ◀ تغییر رفتار مشتریان و بازار
- ◀ فشار نقدینگی

در این فضا، مدل‌های معمول مدیریت دیگر کافی نیستند. مدیرعامل امروز بیش از هر زمان دیگری نیاز دارد که:

- ◀ بتواند سریع‌تر و دقیق‌تر تصمیم بگیرد.
- ◀ برای آینده نزدیک سناریوهای محتمل را در نظر بگیرد.
- ◀ تیم خود را در شرایط پراضطراب همسو و منسجم نگه دارد.
- ◀ در نبود برخی ابزارها، ارتباط با بازار و مشتری را ادامه دهد.
- ◀ مدل کسب‌وکار خود را باز آفرینی کند.
- ◀ از داده‌ها، اطلاعات و زیرساخت‌های حیاتی محافظت کند.
- ◀ بقای عملیاتی و مالی کسب‌وکار را حفظ کند.

این دوره با هدف پاسخ‌دادن به همین نیاز فوری طراحی شده است؛ یعنی فراهم‌کردن یک کیف بقا برای مدیرعامل تا بتواند در شرایط جنگ، بحران و بی‌ثباتی، تصمیم‌های درست‌تر، سریع‌تر و واقع‌بینانه‌تری بگیرد.

تعریف دوره

کیف بقای مدیرعامل یک دوره کاربردی و فشرده برای مدیران ارشد است که با تمرکز بر شرایط فعلی ایران، به شرکت‌کنندگان کمک می‌کند مجموعه‌ای از تصمیم‌ها، ابزارها، چارچوب‌ها و اولویت‌های حیاتی برای حفظ بقا، تداوم فعالیت و تاب‌آوری کسب‌وکار را بشناسند و متناسب با وضعیت سازمان خود به کار بگیرند.

به‌جای آموزش صرفاً نظری، بر این تمرکز دارد که مدیران در پایان هر ماژول بتوانند به پرسش‌های کلیدی خود پاسخ دهند:

- ◀ الان مهم‌ترین تهدیدهای کسب‌وکار من چیست؟
- ◀ اگر شرایط بدتر شد، پلن جایگزین من چیست؟
- ◀ کدام تصمیم‌ها باید فوراً گرفته شوند؟
- ◀ چگونه تیم، پول، مشتری و زیرساخت را هم‌زمان
- ◀ چه چیزهایی را باید حفظ کنم و چه چیزهایی را باید موقتاً کنار بگذارم؟
- ◀ زنده نگه دارم؟

اهداف یادگیری کلی

در پایان این دوره، شرکت‌کنندگان قادر خواهند بود:

- ◀ شرایط فعلی و سناریوهای محتمل پیش‌روی ایران تا ۱۴۰۵ را از منظر کسب‌وکار تحلیل کنند.
- ◀ برای تداوم فعالیت سازمان، اولویت‌های بقا را شناسایی و دسته‌بندی کنند.
- ◀ برای حوزه‌های کلیدی مانند منابع انسانی، نقدینگی، عملیات و تصمیم‌های متناسب با بحران اتخاذ کنند.
- ◀ برای کسب‌وکار خود سناریوهای جایگزین و برنامه‌های واکنش سریع طراحی کنند.
- ◀ تیم‌ها را در شرایط نااطمینانی، اضطراب و براکندگی جغرافیایی، مؤثرتر رهبری کنند.

ماژول‌ها و سرفصل‌ها

- ماژول ۱: درک وضعیت و نقش مدیرعامل در شرایط جنگ
بازتعریف نقش مدیرعامل از رشدمحوری به بقا، تاب‌آوری و تصمیم‌گیری در شرایط ابهام.
- ماژول ۲: تحلیل سناریوهای ایران ۱۴۰۵ و پیامدهای آن برای کسب‌وکار
شناخت سناریوهای محتمل اقتصادی، اجتماعی، امنیتی و زیرساختی ایران و ترجمه آن‌ها به پیامدهای مدیریتی.
- ماژول ۳: تصمیم‌گیری مدیرعامل در ابهام و بحران
آشنایی با چارچوب‌های تصمیم‌گیری سریع، واقع‌بینانه و کم‌خطا در شرایط نبود اطلاعات کامل.
- ماژول ۴: مدیریت نقدینگی و تأمین مالی در شرایط بی‌ثبات
حفظ جریان نقدی و اولویت‌بندی مالی برای ادامه حیات کسب‌وکار در شرایط فشار و محدودیت منابع.
- ماژول ۵: مدیریت منابع انسانی در شرایط جنگ و نااطمینانی
حفظ انسجام، انگیزه، امنیت روانی و بهره‌وری کارکنان در شرایط اضطراب، اختلال و فرسودگی.
- ماژول ۶: حفظ ارتباط با مشتری در زمان محدودیت تبلیغات و اختلال کانال‌ها
طراحی راهکارهای جایگزین برای حفظ اعتماد مشتری و تداوم ارتباط در شرایط محدود شدن ابزارهای بازاریابی.

شیوه برگزاری دوره (تعداد ساعات و روزهای برگزاری دوره و نحوه اجرا)

- مدت این دوره ۱۸ ساعت و در قالب ۶ جلسه ۳ ساعته می‌باشد.
- روزهای برگزاری دوره: روزهای زوج از ساعت ۱۸ الی ۲۱ می‌باشد.
- این دوره به صورت آنلاین برگزار می‌گردد.
- دانش‌پذیران گرامی قابلیت مشاهده لینک آفلاین آن را به صورت نامحدود دارند.



