

# مدیریت کسب‌وکار در صنعت ساخت (Construction Business Management)



ACEMI

مقدمه

نقشه راه جامع برای مدیران ارشد، مدیران عامل و مشاوران کسب‌وکار در صنعت ساخت نموده تا بتواند این دانش را به کشور منتقل نماید. این نقشه راه که از ۵ ماژول (۱ ماژول پیش‌نیاز و ۴ ماژول اصلی) و ۱۰ محدوده دانشی تشکیل شده، حاصل مطالعات و درس آموخته‌های شرکت‌های موفق بوده و به صورت کاملاً اجرایی در بخش‌های مختلف پیاده‌سازی گردیده است. علاوه بر این موارد و به منظور انطباق بیشتر مبانی، در این برنامه از متخصصان کسب‌وکار فعال در کشورمان نیز برای انتقال تجربیشان بهره گرفته شده و با ایجاد پنل‌های سخنرانی، در کنار پنل‌های پرسش و پاسخ و مشاوره سازمانی که در این برنامه طراحی شده، ساختار جامعی ارائه گردیده است.

این برنامه در سطح متخصصان کسب‌وکار، مدیران ارشد و عامل و مشاوران کسب‌وکار در صنعت ساخت تدوین گردیده و در جهت تکمیل نقشه راه مدیریت ساخت و پروژه از سطح کارشناسان، مدیران و مشاوران پروژه تا سطح متخصصان کسب‌وکار، مدیران ارشد و عامل و مدیران کسب‌وکار ارائه می‌گردد.

صنعت ساخت به دلیل پیچیدگی‌ها و ساختار سنتی خود که با عدم قطعیت‌های فراوانی نیز مواجه است، نیاز به توجه جدی به مبانی کسب‌وکار داشته و مدیران ارشد، مدیران عامل و مشاوران کسب‌وکار باید آگاه باشند که نمی‌توان به صرف مبانی عمومی کسب‌وکار، اقدام به ساختارسازی برای این سازمان‌ها نمود. ساختاری که از استانداردها، رویه‌ها و Best Practice های عملیاتی برخوردار است که بسیاری از مدیران ارشد، مدیران عامل و حتی مشاوران کسب‌وکار از آن آگاه نیستند. در واقع، بدون توجه به این ساختارها امکان کسب منفعت و سود در بسیاری از بخش‌ها ممکن نبوده و نمی‌توان به صرف مبانی عمومی کسب‌وکار، پیچیدگی‌های این سازمان‌ها را مدیریت نمود.

از این‌رو، موسسه ACEMI برای اولین بار در کشور و بر اساس استانداردها، رویه‌ها و Best Practice هایی که برای Construction Business Management یا همان CBM ارائه شده و شاید شناخت کافی نسبت به آن‌ها در کشورمان نباشد، اقدام به ارائه یک

## پیش از آغاز: جلسه معارفه

از آنجا که یکی از مهم‌ترین ابزارهای ایجاد و توسعه کسب‌وکار، شبکه‌سازی است، پیش از شروع دوره و به جهت ایجاد فضای مناسب برای متخصصان، جلسه معارفه‌ای برگزار خواهد شد تا در این جلسه یک شبکه ارتباطی مناسب شکل گرفته و متخصصان با یکدیگر به تبادل اطلاعات بپردازند.

## ماژول پیش‌نیاز: اصول بنیادین

در این ماژول به بررسی مسائل بنیادینی می‌پردازیم که هر کسب‌وکاری برای موفقیت باید در نظر داشته باشد. مباحث رهبری و رفتار سازمانی، با تاکید بر نقش مدیران ارشد، و همچنین مقدمات بحث فروش و بازاریابی، آشنایی با تامین مالی و برآورد سرمایه مورد نیاز، مباحث اصلی این قسمت است.

• **الزامات رفتاری مدیران ارشد برای موفقیت:** خصوصیات اصلی، اشتیاق، آستانه تحمل استرس، اعتمادپذیری، تمایل به کار، نگرش مثبت و تسلیم‌ناپذیر، سرسختی ذهنی، تفصیل‌گرایی، قدرت تحلیل شرایط اضطراری، خودکنترلی، تشنگی برای یادگیری، قدرت کنار آمدن با تفکرات متناقض

• **نقش مدیران ارشد:** رهبری، واقع‌گرایی، تفاوت مدیریت و رهبری، کنترل خودخواهی، رهبری در زمان‌های عدم قطعیت، تفاوت مدیر و ذی‌نفع، طرز فکر کارآفرین، ایجاد فرهنگ سازمانی، تلاش برای بهترین، استخدام افراد مناسب، شناخت صنعت، هماهنگی منابع، حضور به موقع، شناخت اهداف، اندازه‌گیری نتایج، بازاریابی، عادت‌های کوچک با پرداخت‌های بزرگ، مشارکت

• **فروش، بازاریابی و توسعه:** بازاریابی، تبلیغات، پروپوزال و ارائه، پیشتازی، اثرگذاری، مشتریان جدید و قدیمی، داده‌کاوی

• **تامین مالی:** سرمایه اولیه، پیش‌بینی نیازهای مالی، درک صورت‌های مالی، افزایش سرمایه

## ماژول ۱: سازمان‌دهی کسب‌وکار

دغدغه سازمان‌دهی (Organizing) یکی از مسائل کلیدی راهبری کسب‌وکارهاست و شامل بحث‌هایی از جمله تدوین و جاری‌سازی استراتژی، طراحی ساختار سازمانی و

هم‌راستایی آن با اهداف استراتژیک و برنامه‌های بازاریابی می‌شود. ایجاد ساختاری یکپارچه و متناسب در سطح بنگاه (Corporate-Level) و واحد کسب‌وکار (Business-Level) راه را برای اتصال فعالیت‌های حوزه‌های وظیفه‌ای (Functional) ماژول بعدی هموار می‌کند.

• **ساختارسازی:** تغییرات دهه‌های اخیر در صنعت ساخت، الزامات موفقیت کسب‌وکارها در صنعت ساخت، انواع سازمان‌ها در عرصه بین‌الملل (JV و S و Corporation و...)، انواع ساختارهای سازمانی (عملکردی، ماتریسی، بخشی)، انواع طراحی‌های سازمانی (سیاست و فرایند اجرا)، برنامه‌ریزی کسب‌وکار، قدرت انعطاف‌پذیری، مدل جدید کسب‌وکار در صنعت ساخت، کارگاه تحلیل طرح و برنامه سازمان‌های فعال در صنعت ساخت (Tools)

• **مدیریت استراتژیک:** برنامه‌ریزی استراتژیک، چشم‌انداز و مأموریت سازمانی، اهداف سازمانی، ابزارهای تحلیل‌گری استراتژیک، برنامه اجرایی، آنالیز شرایط، فرمول استراتژی، استراتژی اجرا، استراتژی ارزیابی، منحنی یادگیری در برنامه‌ریزی

• **بازاریابی و مدیریت بازار:** خدمات بازاریابی در صنعت ساخت، تحلیل بازار، فرایند بازاریابی، استراتژی بازاریابی، برنامه بازاریابی و فروش، ابزارهای بازاریابی، قوانین بازاریابی برای پیمانکاران، ورود به بازارهای جدید، خدمات مشتریان، روش کمی برای مقایسه سهم بازار و سود، وفادارسازی مشتریان، خطاهای رایج در فروش، برآورد هزینه و پیشنهاد قیمت، مهمترین نکات و تکنیک‌ها برای تصمیم‌گیری و موفقیت در مناقصه، انتخاب پروژه‌ها

## ماژول ۲: مدیریت کسب‌وکار

بررسی مدیریت سازمان از جنبه‌های مختلف عملیات، قرارداد، منابع انسانی، مالی، ریسک و فناوری اطلاعات هدف این بخش است. ویژگی‌های صنعت ساخت و مدل‌های مختلف ساخت و تحویل پروژه منجر به تفاوت‌هایی در مدل‌های قراردادی، شیوه مدیریت عملیات، نحوه ثبت و رصد هزینه‌ها و ساختار مالی پروژه و سازمان می‌شود که در کنار مباحث ریسک سازمانی، دغدغه‌های منابع انسانی و برنامه توسعه فناوری اطلاعات، در این ماژول به آن‌ها

پرداخته می‌شود.

- **مدیریت عملیات:** بررسی وضعیت اجرایی فعلی صنعت ساخت، ویژگی‌های پروژه‌های مادر، بررسی شاخص‌های اجرا، فرایند اصلی برای مدیریت بهتر عملیات بر اصول اثبات شده، استفاده از اصول ناب در صنعت ساخت، برنامه‌ریزی، زمان‌بندی، مدیریت و پیش‌بینی عملیات، مدیریت سازمان در رکود اقتصادی، مدیریت ذی‌نفعان، مدیریت تجهیزات، ماشین‌آلات و پیمانکاران جزء، مدیریت تصمیم در شرایط متغیر، کارگاه انتخاب پروژه و طرح (Tools)
- **مدیریت قرارداد:** انواع موافقت‌نامه، الزامات موافقت‌نامه محکم‌پسند، شناخت کارفرمای پروژه، تاریخ‌های کلیدی، بیمه و ضمانت‌نامه، تاخیرات کارفرما و پیمانکار، تغییرات کار، تصدیق اعتباری، بیمه، تعهدات، حل اختلاف، خاتمه، چکلیست تایید صلاحیت پیمانکار جزء، موافقت‌نامه پیمانکار اصلی و پیمانکار جزء، محدوده کار پیمانکار جزء، دستور کار، تغییرات قراردادهای پیمانکاران جزء، شرایط پرداخت، مواردی چون Paid if Paid، خسارت تاخیر، حسن انجام کار، ماده‌های پرداخت نهایی، Indemnity، خاتمه برای Convenience، اعلان، گزینه‌های پیمانکار، حل اختلاف، خاتمه قرارداد پیمانکار جزء
- **مدیریت منابع انسانی:** نقش کلیدی مدیران منابع انسانی، خودشناسی در مدیریت و راهبری منابع انسانی، ارزیابی شخصیت، ارزیابی مدیریت و رهبری، آموزش و مربیگری، نکات مهم در زمان استخدام، فرایند تصمیم‌گیری، فرهنگ سازمانی، توسعه رهبری، بررسی قوانین کاری بین‌الملل، ویژگی‌های نیروی مناسب، انتخاب نیروهای مناسب، رویه‌های مناسب در استخدام، مصاحبه، مدیریت منابع انسانی در بلندمدت، مدیریت ارتباطات، تفویض اختیار، پاداش، بازگشت سرمایه بر روی منابع انسانی، جایگزینی، امنیت شغلی، تضاد داخلی، مسئولیت در قیاس با توصیف شغلی، ارزیابی عملکرد منابع انسانی، جلسات خاتمه همکاری، سازمان‌های کارفرمایان حرفه‌ای
- **مدیریت مالی:** حسابداری و مدیریت مالی، حسابداری و مدیریت اطلاعات، انواع سیستم‌ها، مسئولیت‌ها،

حساب‌های پرداختی، صورت وضعیت‌های پرداخت نشده، حساب‌های دریافتی، ثبت بدهی‌ها، جمع‌آوری داده‌های در لحظه، مدیریت هزینه و درآمد، مدیریت مالی پروژه‌ها، بررسی صورت‌های مالی برای مدیران، مدیریت جریان نقدینگی، منابع تامین مالی، معیارهای قرض پول، مدیریت وجوه نقد، راه‌های تامین وجوه نقد در رکود اقتصادی، روش‌های مدیریت سود، استفاده از داده‌های مالی، اندازه‌گیری ریسک‌های مالی، درماندگی مالی، مدیریت احیاء، بررسی نمونه‌های موردی، کارگاه تحلیل مدیریت مالی سازمانی (Tools)، کارگاه تفکر تحلیلی

- **مدیریت ریسک:** شناسایی ریسک‌های سازمانی و استراتژی مدیریت ریسک، انواع بیمه در عرصه بین‌الملل، انواع ضمانت‌نامه در عرصه بین‌الملل، منابع تکمیلی
- **مدیریت فناوری اطلاعات:** بکارگیری تکنولوژی در صنعت ساخت، اولین‌ها بهترین‌ها، روند تکنولوژی، ساخت مجازی، نقطه بهینه در سرمایه‌گذاری تکنولوژی، مزیت رقابتی با تکنولوژی در صنعت ساخت، اطلاعات مورد نیاز، سخت‌افزار و زیرساخت‌های مورد نیاز، نرم‌افزارهای ضروری، سیستم‌های امنیتی، سیاست‌های امنیت اطلاعات، وبسایت‌های سازمان و نحوه ساختارسازی، منابع تکمیلی

### ماژول ۳: ارزیابی کسب‌وکار

کنترل و پایش سازمان به منظور صحت و اعتبار برنامه‌ها، کیفیت عملیاتی‌کردن و تحقق اهداف و جلوگیری از انحرافات عملکردی و فنی موضوع این ماژول است. حتی بهترین برنامه‌ها و استراتژی‌ها هم باید ارزیابی شوند تا مطمئن شویم راهی که برگزیده‌ایم همچنان معنادار و صحیح است، آیا به اهداف و اقدامات عملیاتی و بودجه‌ای متصل هستند، و آیا اقدامات و طرح‌ها و پروژه‌ها به خوبی پیش می‌روند؟

- **امکان‌سنجی و ارزیابی سازمان برای فعالیت در بازارهای بین‌المللی:** استراتژی کسب‌وکار، ارتباطات، شرایط فرهنگی، اجتماعی، جغرافیایی، لجستیک، منابع انسانی، حقوقی و قرارداد، وضعیت بازار، شرایط سیاسی، قوانین و مقررات، ایمنی و امنیت

تیم مدیریتی جدید، اضافه کردن نیروهای کلیدی، مدیریت تعدیل، بررسی نمونه موردی، کارگاه تفکر تحلیلی

- **بلوغ مدیریتی:** سازمان‌های استارت‌آپی در صنعت ساخت، اهمیت مهارت‌های مدیریتی، فازهای رشد سازمان، آستانه رشد و مدیریتی سازمان، نشانه‌های عدم بلوغ مدیریتی سازمان، چالش‌های مدیریت تغییرات، تفویض اختیار و نحوه ارزیابی آن، بررسی نمونه موردی، کارگاه تفکر تحلیلی
- **پارامترهای موفقیت برای توسعه فعالیت:** بررسی نیازهای مشتریان، نگاه مشتریان به قرارداد، آشنایی با فرایند قرارداد، مذاکره در قرارداد، نحوه تدوین پروپوزال‌های موفق، بررسی نمونه موردی، کارگاه تفکر تحلیلی
- **توسعه برای نسل آینده:** چرخه‌های بازاریابی بازار صنعت ساخت، ادغام سازمان‌ها در صنعت ساخت، چرخه حیات سازمان‌های صنعت ساخت، برنامه‌ریزی موفقیت، توسعه حرفه‌ای، کارگاه محاسبه امتیاز سازمان (Tools)

**بخش پایانی:**

نکات کلیدی و رازهای موفقیت در کسب‌وکار در صنعت ساخت + پنل پرسش‌وپاسخ + مشاوره سازمانی

- **اجزای موفقیت و شکست سازمان:** مهم‌ترین دلایل شکست سازمان‌ها، سرمایه‌گذاری صرف روی تجربه، افزایش سایز پروژه‌ها، عدم آشنایی با محدوده‌های جدید جغرافیایی، ورود به بخش‌های جدید صنعت ساخت، تغییرات در نیروهای کلیدی، عدم وجود بلوغ مدیریتی در توسعه سازمانی، کارگاه تفکر تحلیلی

- **اندازه‌گیری عملکرد:** پارامترهای مهم در اندازه‌گیری، خطاهای رایج در تعریف شاخص‌ها، تعیین آستانه انتظارات مشتریان، اندازه‌گیری عملکرد پروژه، اندازه‌گیری عملکرد گذشته، ارتباطات عملکرد-محور با مشتریان، اندازه‌گیری عملکرد راهبری، بررسی نمونه موردی، کارگاه تفکر تحلیلی

#### ماژول ۴: توسعه کسب‌وکار

موضوع آخرین ماژول این دوره، بررسی ابعاد مختلف توسعه کسب‌وکار، چگونگی برنامه‌ریزی برای توسعه پروژه‌ها، ورود به مناطق متنوع، ارائه خدمات جدید در بازار، و الزامات توسعه منابع انسانی و رهبری برای میسر ساختن چنین موضوعاتی است.

- **توسعه پروژه‌ها:** محدودیت‌های رشد، افزایش ریسک‌ها با بزرگ‌تر شدن پروژه‌ها، گزینه‌های مختلف برای جایگزینی پروژه‌های بزرگ، بررسی نمونه موردی، کارگاه تفکر تحلیلی
- **توسعه محدوده‌های جغرافیایی:** تعریف محدوده قابل قبول، دلایل تغییر مناطق جغرافیایی، بررسی پروژه‌ها از راه دور، ایجاد دفاتر منطقه‌ای، بررسی نمونه موردی، کارگاه تفکر تحلیلی

- **توسعه خدمات:** دلایل تغییرات در انواع زمینه‌های فعالیت، مقابله با چالش‌های کم‌تجربگی در کارهای جدید، شناسایی نقاط ضعف و قوت در بخش‌های جدید، شناسایی ریسک‌ها در بخش‌های جدید، برنامه خروج از بازار، بررسی نمونه موردی، کارگاه تفکر تحلیلی

- **طراحی خدمات سازمانی:** تحلیل فرصت‌ها با چهارچوب تناسب با هدف (Fit-for-Purpose)، همراهی استراتژی و توانمندی‌ها، ارزیابی توانمندی بقای سازمان،

- **توسعه نیروهای کلیدی:** شناسایی نیروهای کلیدی، مدیریت شریکان، مدیریت موسسان، مدیریت سرمایه‌گذاران، تشکیل

### آنچه خواهید آموخت

در این نقشه راه جامع، نه تنها سازمان‌دهی کسب‌وکار خود را در صنعت ساخت و بر اساس الگوها، استانداردها و Best Practice‌های بین‌المللی فرا خواهید گرفت، بلکه به دلیل حضور متخصصان مختلف کسب‌وکار فعال در صنعت ساخت و برگزاری پنل‌های پرسش‌پاسخ، از تجربیات متخصصان امر نیز بهره‌مند خواهید شد. در واقع در این نقشه راه جامع، مدیران ارشد، مدیران عامل و مدیران و مشاوران کسب‌وکار موارد زیر را گام‌به‌گام خواهند آموخت:

۱. ویژگی‌های اساسی برای ورود به صنعت ساخت (اصول بنیادین)

۲. مدیریت کسب‌وکار در صنعت ساخت

۳. ارزیابی کسب‌وکار در صنعت ساخت

۴. سازمان‌دهی کسب‌وکار در صنعت ساخت

۵. توسعه کسب‌وکار در صنعت ساخت

### وجه تمایز این دوره

- ارائه گواهینامه معتبر با امضای مدرس رسمی و تأییدشده انجمن مدیریت ساخت آمریکا (CMAA) در ایران
- اولین برگزارکننده دوره اختصاصی مدیریت کسب‌وکار در صنعت ساخت بر اساس استانداردها، رویه‌ها و Best Practice‌هایی که برای Construction Business Management ارائه شده و شاید شناخت کافی نسبت به آن‌ها در کشورمان نباشد.
- برگزاری پنل پرسش‌وپاسخ و مشاوره سازمانی
- ارائه نقشه راه جامع برای مدیریت کسب‌وکار در صنعت ساخت (CBM) در کنار نقشه راه جامع مدیریت ساخت (CM)
- متمایزسازی فراگیران با آموزش به‌روزترین منابع، استانداردها، سندها و مراجع مدیریت کسب‌وکار در صنعت ساخت که بعضاً دسترسی به برخی از آن‌ها در کشور سخت و یا ناممکن است.
- ارائه ویدئوها و جزوات به صورت کامل (جزوات تنها در اختیار اعضای کانون قرار می‌گیرند).
- گروه پشتیبانی ۱۵۰ روزه از زمان شروع دوره (پشتیبانی دائمی از پنل کاربری برای اعضای کانون مادامی که عضو هستند).
- ارائه محتوا به صورت جامع، ساختار یافته و هدفمند در راستای نقشه راه CBM



گواهینامه تایید صلاحیت

گواهینامه حضور

#### نوع: مدیریت کسب‌وکار صنعت ساخت (CBM)

| نوع دوره: مهارت کسب‌وکار                                                            | دپارتمان: مدیریت کسب‌وکار |
|-------------------------------------------------------------------------------------|---------------------------|
| مدرسین: دکتر سیدمحمد رضا علوی پور - مهندس نریمان درافشان                            |                           |
| پیش‌نیاز: مدیریت ساخت در طول چرخه حیات پروژه (پروژه‌های ساختمانی، زیرساختی و صنعتی) |                           |

