

مؤشرات الأداء الرئيسية – (KPIs) لمتابعة تنفيذ الخطة الاستراتيجية 2026-2030

أولاً: المنظور المالي (Financial)

المؤشر	KPI	القيمة المستهدفة	وسيلة القياس	الجهة المسؤولة
نمو الإيرادات السنوي	Revenue Growth %	20% ≥ سنوياً	تقرير الإيرادات ربع السنوي	الشؤون المالية
نسبة الإيرادات المؤسسية	B2B/B2G Ratio	60% ≥ بحلول 2028	نظام CRM المالي	وحدة الشراكات
صافي الربح التشغيلي	Operating Profit Margin	30% ≥	بيان الدخل	المدير التنفيذي

ثانياً: منظور العملاء والشركاء (Customer & Stakeholders)

المؤشر	KPI	القيمة المستهدفة	وسيلة القياس	الجهة المسؤولة
مستوى رضا المتدربين	CSAT	90% ≥	استبيان إلكتروني	وحدة الجودة
عدد الشراكات الجديدة	Partnership Count	5 عقود سنوياً	CRM	مدير B2B
معدل تجديد عقود B2B	Renewal Rate	70% ≥	CRM	وحدة الشراكات

رؤيتنا:

جامعة ذكية ومرجعية في المعرفة والابتكار بهوية يمانية.

رسالتنا:

تقديم تعليم طبي وتطبيقي نوعي من خلال بيئة تعليمية وبحثية ذكية ومحفزة وكوادر يمانية متميزة وشراكات فاعلة، لإعداد كفاءات قادرة على المنافسة الإقليمية والعالمية لتلبية احتياجات المجتمع والتنمية المستدامة.

قيمنا:

- الجودة والتميز.
- المهنية والأخلاق.
- المسؤولية المجتمعية.
- الابتكار والبحث.
- العمل بروح الفريق.

ثالثاً: منظور العمليات الداخلية (Internal Processes)

المؤشر	KPI	القيمة المستهدفة	وسيلة القياس	الجهة المسؤولة
نسبة رقمنة العمليات	Digitalization %	$\geq 75\%$	تقارير النظام الرقمي	إدارة التقنية
الدورات المعتمدة CME/CPD	Accredited Programs %	$\geq 80\%$	لجنة الاعتماد	وحدة الجودة
سرعة معالجة طلبات التسجيل	Registration Processing Time	≤ 24 ساعة	نظام التسجيل	مركز التسجيل

رابعاً: منظور التعلم والنمو (Learning & Growth)

المؤشر	KPI	القيمة المستهدفة	وسيلة القياس	الجهة المسؤولة
نسبة المدربين المعتمدين	Certified Trainers %	$\geq 80\%$ بحلول 2029	تقييم الكادر	وحدة التدريب
جاهزية منصة LMS	LMS Readiness	100% - الربع الرابع 2026	اختبار التشغيل	إدارة التقنية
عدد البرامج الجديدة	New Programs Count	10 برامج تخصصية جديدة	ملفات البرامج	مديري المراكز

الخلاصة والتوصيات الاستراتيجية

تؤكد الخطة الاستراتيجية والتشغيلية أن مستقبل العمادة والمراكز التدريبية التابعة لها مرهون بتنفيذ استراتيجية "التخصص الفائق والقيمة المضافة" كضرورة وجودية للتحوط ضد التهديدات الاقتصادية والمنافسة السعرية.

رؤيتنا:

جامعة ذكية ومرجعية في المعرفة والابتكار بهوية يمانية.

رسالتنا:

تقديم تعليم طبي وتطبيقي نوعي من خلال بيئة تعليمية وبحثية ذكية ومحفزة وكوادر يمانية متميزة وشراكات فاعلة، لإعداد كفاءات قادرة على المنافسة الإقليمية والعالمية لتلبية احتياجات المجتمع والتنمية المستدامة.

قيمتنا:

- الجودة والتميز.
- المهنية والأخلاق.
- المسؤولية المجتمعية.
- الابتكار والبحث.
- العمل بروح الفريق.

التوصيات الاستراتيجية الرئيسية:

1. تفعيل التحوط المالي (B2B/G): يجب منح الأولوية المطلقة لتأمين عقود التدريب المؤسسي (B2B/B2G)، وتوجيه 60% من الإيرادات من هذه العقود بحلول عام 2028، نظراً لأنها الدرع الواقي الوحيد أمام تقلبات السوق.
2. تنفيذ الإنفاق الرأسمالي الموجّه (CAPEX): الالتزام بتخصيص الإنفاق الرأسمالي الأولي (CAPEX) على الأصول التقنية (HIS Simulation Labs ومنصة LMS). هذا الاستثمار هو الآلية الفعالة الوحيدة لإنشاء حاجز دخول تقني يبرر استراتيجية التسعير المرتفع.
3. إلزامية الحوكمة المالية (ICA): يجب تطبيق نظام محاسبة التكاليف الداخلية (ICA) فوراً لضمان قياس هامش الربح التشغيلي الحقيقي (المستهدف $\leq 30\%$) ومنع تضخيم الأرباح الناتجة عن استخدام موارد الجامعة الأم دون تحميلها بالتكلفة.
4. تفعيل وحدة الجودة والاعتماد (CME/CPD): يجب تشغيل وحدة الجودة والاعتماد المهني فوراً لضمان حصول 80% من الدبلومات على اعتماد CME/CPD. هذا الاعتماد هو العنصر الأساسي الذي يرفع القيمة السوقية للشهادات ويحمي استراتيجية التخصص الفائق.
5. اعتماد مؤشرات الإنذار المبكر (KRIs): يجب مراقبة مؤشرات الإنذار المبكر (KRIs) المحددة (مثل معدل تجديد عقود B2B) بشكل شهري لتمكين الإدارة من اتخاذ إجراءات تصحيحية فورية قبل أن تتحول المخاطر الاستراتيجية إلى أزمات مالية.

رؤيتنا:

جامعة ذكية
ومرجعية في
المعرفة
والابتكار
بهوية يمانية.

رسالتنا:

تقديم تعليم
طبي وتطبيقي
نوعي من
خلال بيئة
تعليمية
وبحثة ذكية
ومحفزة
وكوادر يمانية
متميزة
وشراكات
فاعلة، لإعداد
كفاءات قادرة
على المنافسة
الإقليمية
والعالمية
لتلبية
احتياجات
المجتمع
والتنمية
المستدامة.

قيمنا:

- الجودة والتميز.
- المهنية والأخلاق.
- المسؤولية المجتمعية.
- الابتكار والبحث.
- العمل بروح الفريق.