

بِسْمِ اللَّهِ الرَّحْمَنِ الرَّحِيمِ



# معهد إبهار للتدريب

## Ebhar Training Institute



المؤسسة العامة للتدريب التقني والمهني  
Technical and Vocational Training Corporation



## مقدمة



في عصر تتتسارع فيه خطوات التغيير لتلحق بركب التطوير وسباق المنافسة على التميز والجودة ، نحو رؤية قائد ... ومستقبل أمة .. وأدلام قمة .. نحو التقدم والازدهار وصورة جديدة مشرقة لوطن على قلب رجل واحد واعد يتطلع لكل ما هو جديد ويطمح للارتقاء وجاهز للانطلاق ، والمضي قدماً ، يقود المسئولية بمهارة ، واحترافية وعزيمة من أجل الانتقال من مرحلة الاعتماد الى مرحلة العمل والاجتهداد ، مؤمناً بأهمية التدريب والتطوير والتغيير، واضعا نصب عينيه مصلحة وطن ورؤية هدف راجياً ان يرى الله عمله ورسوله والمؤمنون ، حاملاً الرسالة ومدركاً قيمة الأمانة أمانة الدين، ورسالة الوطن ، وإخلاص العمل.

و انطلاقاً من هذه الرؤية والرسالة يطيب لنا أن نقدم باقة من المواضيع التدريبية ذات الأهمية والأولوية والتي تصب في احتياج سوق العمل ، راجيين الاستفادة للجميع وأن يساهم معهد إبهار في ترك بصمة وإحداث الفرق نحو غداً مشرقاً.

**د. طارق سعيد مهدي  
المدير العام**



## PREFACE

In an era in which the steps of change are accelerating to catch up with development and the competition for excellence and quality, towards a vision of a leader. a future of a nation. and pinnacle dreams. towards progress, prosperity and a new bright image of a homeland gathering around a heart of one promising man who looks forward to everything new and aspires to gear up and is ready to move forward, leading the responsibility with professionalism and determination to move from the stage of depending on others to the stage of work and diligence, believing in the importance of training, development and change. Bearing in mind the interest of a nation and a vision of a goal, hoping that Allah will bless and witness all the good efforts, along with his Messenger and the believers, taking the responsibility of the mission and realizing the value of trust: the faithfulness of religion, the mission of the nation, and sincerity of work.

Out of this vision and mission It is our pleasure to present a bundle of training topics of importance and priority to the needs of the labor market, hoping to everyone to take advantage of and for the Institute to contribute to leave the mark and make the difference towards a bright tomorrow.

Allah Bless you.



Dr.TAREQ SAEED MAHDI  
General Manager

دورات تطويرية متنوعة



## Diversified Development Courses





TARGET CATEGORY

- Maritime transport workers
- Sailors and maritime technicians
- Ship management personnel



الفئة المستهدفة

- العاملين في قطاع النقل البحري
- البحارة والفنين في البحر
- كل ما يتعلق بالقوارب الكبيرة والصغيرة

CONTENTS

- Emergency response
- Navigational instruments
- Manoeuvres and operations
- Nautical measurements
- Nautical charts
- Safety and rescue
- Route planning
- Mooring

المحاور

- الخرائط البحرية
- الأدوات الملاحية
- تخطيط المسار
- القياسات البحرية
- السلامة والإنقاذ
- الاستجابة للطواري
- المناورات والعمليات
- قانون التصادم البحري





## TARGET CATEGORY

- Interested in the field of energy systems



## الفئة المستهدفة

المهتمين بمجال  
أنظمة الطاقة

## CONTENTS

- Ability to calculate, design, connect and install all types and parts of solar systems
- Identify and describe the basic functions of solar energy system components and parts
- Understanding the features and applications of solar energy systems
- Describe the differences between photovoltaic cell technologies for solar panels
- Identify the engineering challenges during the installation and operation of a solar system
- Identifying the factors that affect electricity production from panels and the effect of shadows on it
- Determine the tilt angle and direction that provides maximum power output

## المحاور

- القدرة على حساب - تصميم - توصيل - تركيب كافة أنواع وأجزاء المنظومات الشمسية تحديد ووصف الوظائف الأساسية لمكونات وأجزاء أنظمة الطاقة . الشمسية فهم ميزات وتطبيقات نظام الطاقة الشمسية وصف الاختلافات بين تقنيات الخلايا الكهروضوئية لللواح الطاقة الشمسية التعرف على التحديات الهندسية أثناء تركيب وتشغيل النظام الشمسي تحديد العوامل التي تؤثر على إنتاج الكهرباء من اللواح وتأثير الظل على زاوية الميل والاتجاه الذي يوفر أقصى إنتاج للطاقة تحديد خيارات التركيب لكافة أنظمة الطاقة الشمسية كيفية الحفاظ على البطاريات لتحقيق العمر الأمثل لها



### TARGET CATEGORY

- interested in the field of property appraisal



الفئة المستهدفة

المهتمين بمجال  
تقييم العقار

### CONTENTS

- Public education on the Kingdom's real estate vision through Vision 2030
- The importance of real estate valuation in the real estate system
- Real Estate Appraisal Basics
- International and Arab Standards for Real Estate Valuation
- Factors affecting land valuation
- Real estate valuation methods

المحاور

تشريف عام لرؤية المملكة  
العقارية من خلال الرؤية  
2030م

أهمية التقييم العقاري  
في المنظومة العقارية

أساسيات التقييم العقاري

المعايير الدولية والعربية  
للتقييم العقاري

العوامل المؤثرة على  
تقييم الارضي

طرق التقييم العقاري





### TARGET CATEGORY

- Tourism and hospitality workers



الفئة المستهدفة

العاملون في قطاع السياحة و الضيافة

### CONTENTS

- Introduction to the Hospitality Industry
- Administrative Services Management in Hospitality Facilities
- Hotel Management and Operation
- Hotel management companies and their impact on the hospitality sector
- Floating resorts and cruises

المحاور

مقدمة في مجال صناعة الضيافة

إدارة الخدمات الإدارية في منشآت الضيافة

إدارة وتشغيل الفنادق

شركات للإدارة الفندقية وأثرها على قطاع

الضيافة

المجتمعات العالمية والرحلات البحرية





## Professional Risk Management Course

## دورة ادارة المخاطر الاحترافية



### TARGET CATEGORY

- Project Managers
- Those interested in the field of risk management



### الفئة المستهدفة

- مدراء المشاريع
- المهتمين بمجال ادارة المخاطر

### CONTENTS

- Is Risk Management an Essential Skill?
- Learn Modern Tools That Help You Preempt Risks
- How to Manage Risk in Adaptive Work Environments?
- Developing Effective Plans to Reduce Risk and Achieve Success
- Monitoring and Improving Performance: Ensure the Continuous Success of Your Projects.

### المحاور

- ماذا تعتبر إدارة المخاطر مهارة لا غنى عنها ؟
- تعلم الأدوات الحديثة التي تساعدك على استباق المخاطر
- كيف تتعامل مع المخاطر في بيئات العمل التكيفية؟
- تطوير خطط فعالة لقليل المخاطر وتحقيق النجاح
- مراقبة وتحسين الأداء تأكيد من نجاح مشاريعك باستمرار



# دورة دمج الذكاء الاصطناعي AI في الحياة الواقعية

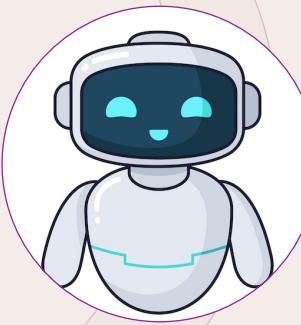


AI Integration into  
Real Life Course



## TARGET CATEGORY

- Those interested in the field of Ai



## الفئة المستهدفة

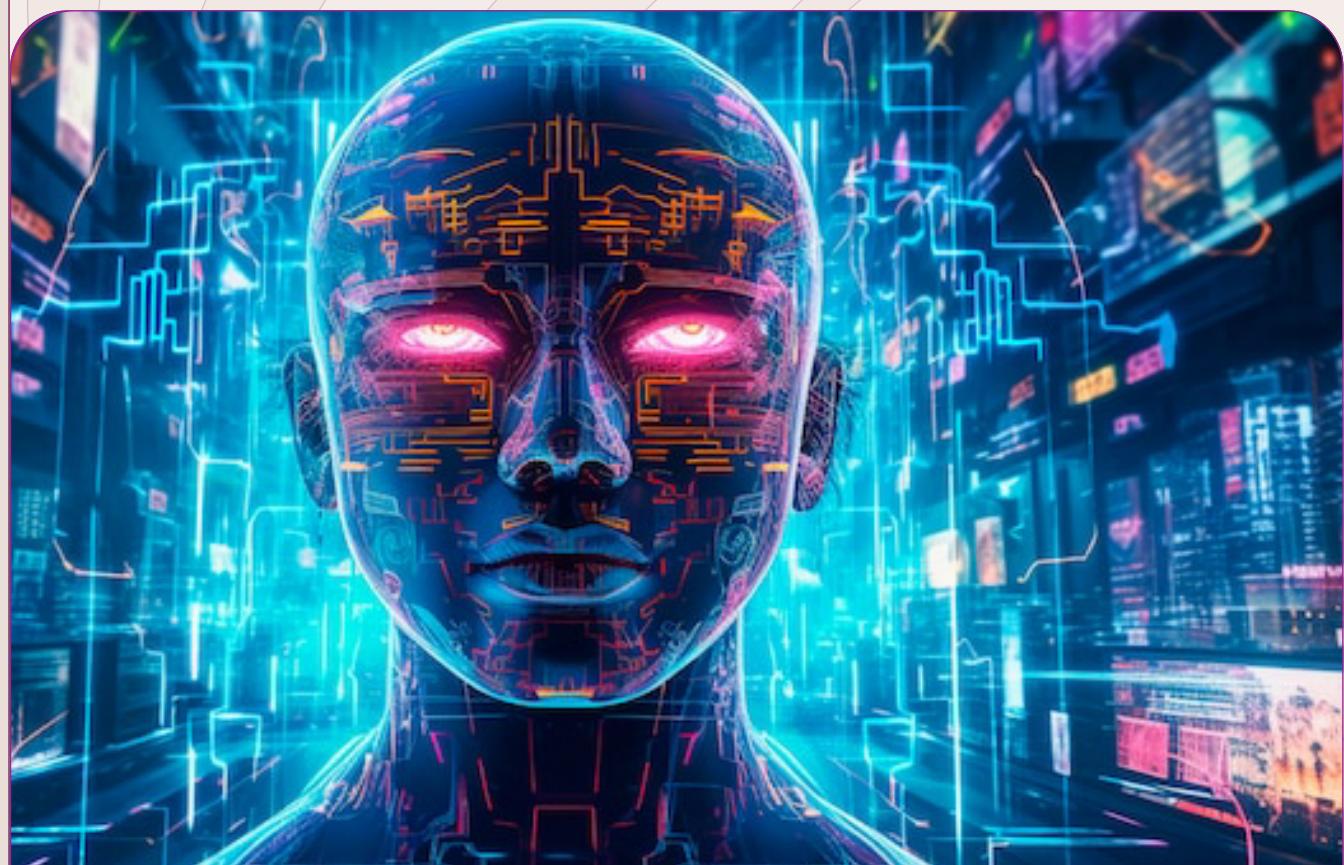
- المهتمون بمجال الذكاء الاصطناعي

## CONTENTS

- Fundamentals of Generative Ai
- AI productivity applications
- Generating audio and content using Ai
- Generating audio and content using Ai
- Create videos using Ai

## المحاور

- اسسيات الذكاء الاصطناعي
- التوليد
- تطبيقات إنتاجية الذكاء الاصطناعي
- تقنيات توليد الصور بالذكاء الاصطناعي
- توليد الصوت والمحتوى
- باستخدام الذكاء الاصطناعي
- إنشاء الفيديو باستخدام الذكاء الاصطناعي



# دورة إدارة الأموال والأصول العقارية



Real Estate and Property Management Course



## TARGET CATEGORY

- Property Manager  
Occupants Association Managers, and Owners Association Managers
- Real Estate Manager
- Managers of university housing or company employee housing
- Property managers in real estate companies
- Real Estate Consultants
- Real estate brokers
- Corporate Real Estate Managers
- Marketing center and mall managers



## الفئة المستهدفة

- مديرى العقارات ومديرى اتحادات الشاغلين واتحاد المالك
- مديرى الممتلكات العقارية
- مدراء السكن الجامعى أو سكن الموظفين بالشركات
- مدراء العقارات في الشركات العقارية
- الاستشاريون العقاريون
- سمسرة العقارات
- مديرى إدارة العقارات بالشركات
- مدراء مراكز التسويق والمولات

## المحاور

- إدارة الأموال والأصول العقارية
- تخطيط الصيانة
- السلامة والصحة المهنية
- اساسيات التاجير
- وإدارة الإيجار
- إدارة المرافق
- إدارة الأصول
- إدارة المخاطر
- نموذج أداء استراتيجي
- استراتيجيات الاتصال
- وتخطيط العلاقات

## CONTENTS

- Real Estate and Property Management
- Maintenance planning
- Occupational Safety and Health
- Leasing and Rental Management Basics
- Leasing and Rental Management Basics
- Facilities Management
- asset management
- Risk management
- Strategic Performance Model
- Communication Strategies



## TARGET CATEGORY

- Property managers, occupier associations, homeowners associations
- Real Estate Managers
- Property managers in real estate companies
- Real Estate Consultants
- Real estate brokers
- Corporate Real Estate Managers
- Marketing Center and Mall Managers



## الفئة المستهدفة

- مديرى العقارات ومديرى اتحادات الشاغلين واتحاد المالك
- مديرى الممتلكات العقارية
- مدراء العقارات فى الشركات العقارية
- الاستشاريون العقاريون
- سمسرة العقارات
- مديرى إدارة العقارات بالشركات
- مدراء مركز التسويق والمولات

## CONTENTS

- Marketing from a Business and Real Estate Perspective
- The role of marketing in real estate companies
- Specialized real estate terms
- Real estate marketing mix
- Distinctive real estate features
- Factors affecting real estate pricing
- Real estate pricing policies.
- Real estate promotion
- Planning real estate advertising campaigns

## المحاور

- التسويق من منظور الأعمال والعقارات
- دور التسويق في الشركات العقارية
- المصطلحات العقارية المتخصصة
- العوامل المؤثرة في التسعير العقاري
- الخصائص العقارية المميزة
- سياسات التسعير العقاري
- الترويج العقاري
- التخطيط للحملات الاعلانية للعقارات



## TARGET CATEGORY

- Project Managers
- Managerial Level Staff
- VIP's
- Consultants
- All PMP related



## الفئة المستهدفة

- مدراء المشاريع
- شاغلي المناصب الإدارية
- رواد الأعمال
- الاستشاريين
- كل من له علاقة بإدارة المشاريع

## CONTENTS

- Storage concept & Fundamentals
- Fundamentals of Warehousing function
- Storing factors determine the location of items
- Identifying transportation and handling equipment used
- Procedures of receiving and distributing items

## المحاور

- التعرف على الإطار العام لإدارة المشاريع
- تعلم المصطلحات والتعريفات والعمليات الخاصة بالمحظى المعرفي
- دراسة مجموعات العمليات الخمسة الإنسانية : التخطيط والتنفيذ، والرقابة والتحكم والإغلاق
- تعلم المجالات المعرفية لإدارة المشاريع التكامل، ونطاق العمل والجدول الزمني، والتكلفة، والجودة، والموارد البشرية وإدارة الاتصالات، والمخاطر، والمشتريات

# دورات الصيانة



Maintenance Courses





### TARGET CATEGORY

- Service Advisor
- Service Advisors
- W/shop Controller
- QC (Quality Controller/Tester)



### الفئة المستهدفة

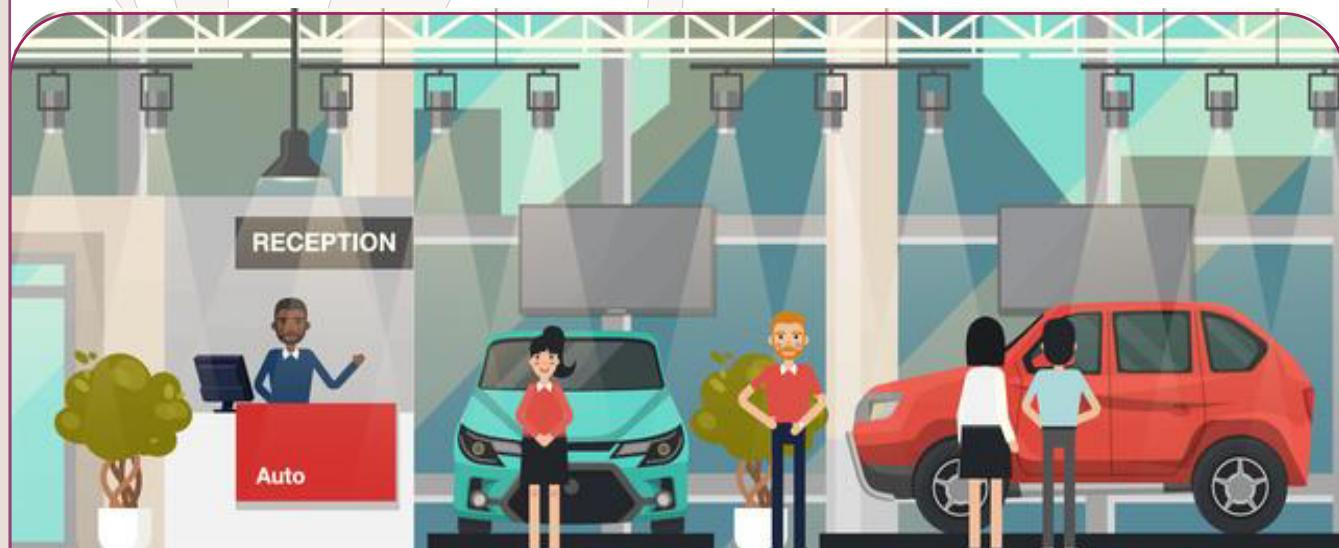
- موظفين الاستقبال
- مشرفين الاستقبال
- مراقب الورشة (الكونترولر)
- مراقب الجودة

### CONTENTS

- Who is the customer and what is the difference between the customer and the client?
- Who is the Service Advisor?
- What knowledge should the Service Advisor have?
- The moment of truth and its importance to the Customer
- Customer expectations and what the customer wants
- Defining the types of Service

### المحاور

- التعريف بمن هو العميل والفرق بين العميل والزيون
- من هو مهندس الاستقبال ؟
- ما هي المعلومات التي يجب ان تتوفر لدى مهندس الاستقبال ؟
- لحظة الحقيقة واهميتها لدى العميل
- توقعات العملاء وما يريدون العميل
- التعريف بأنواع الخدمة المتدرجة



# دورة أجهزة تشخيص أعطال السيارات



Automotive Fault  
Diagnostic Device Course



## TARGET CATEGORY

- Technicians
- Mechanics
- Whoever willing to learn FDD



## الفئة المستهدفة

الفنين

الميكانيكين

من له رغبة في تعلم  
جهاز التشخيص

## CONTENTS

- Introducing the most common and famous types of fault diagnosis devices
- Learn how to connect it and use it
- Introducing the components of each device
- Definition of code types and what they symbolize
- Learn how to program the key
- Practical practice in using the device

التعريف بأنواع أجهزة تشخيص  
اعطال السيارات الأكثر

انتشارا وشهرة  
التعريف بكيفية توصيله  
واستخدامه  
ما هي المعلومات التي يجب  
ان توفر لدى مهندس  
الاستقبال ؟

التعريف بمكونات كل جهاز  
التعريف بأنواع الكود وما  
يرمز اليه

التعرف على طريقة برمجة المفتاح  
التطبيق العملي في  
استخدام الجهاز



# دورة أساسيات الميكانيكا للسيارات



## Automotive Mechanics Basics Course



### TARGET CATEGORY

- Those interested in the automotive and mechanical sector



### الفئة المستهدفة

- المهتمين بقطاع السيارات والميكانيكا

### CONTENTS

- Auto Mechanics Basics
- Auto Body Basics
- Car Engine Basics
- Gearbox Basics
- Auto Electricity Basics
- Suspension, Steering and Stability Basics

### المحاور

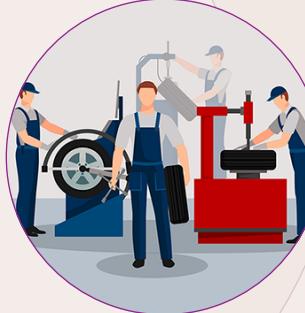
- أساسيات ميكانيكا السيارات
- أساسيات هيكل السيارات
- أساسيات محرك السيارة
- أساسيات الجيربوكس
- أساسيات كهرباء السيارات
- أساسيات منظومة التعليق والتوجية والاتزان





### TARGET CATEGORY

- Service Manager
- Service Advisors
- Reception Supervisor
- W/Shop Controller



### الفئة المستهدفة

- مدرب الورش
- مهندسي الاستقبال
- مشرفي الاستقبال
- مراقب الورشة (الكونترولر)

### CONTENTS

- What does workshop management mean?
- The importance of after-sales services in customer satisfaction
- Does the maintenance department have a tangible commodity for sale?
- What does the maintenance department sell to customers?
- the available hours and the number of working technicians  
The possibility of accommodating the workshop according to
- The number of cars and the technician's ability to maintain them per day.
- Actual production days per month

### المحاور

- ماذا تعني إدارة الورشة؟
- أهمية خدمات ما بعد البيع في رضا العملاء
- هل لقسم الصيانة سلعة ملموسة للبيع ؟
- ماذا يبيع قسم الصيانة للعملاء؟
- إمكانية استيعاب الورشة بحسب الساعات المتاحة وعدد الفنيين العاملين
- متوسط زمن صيانة السيارة الواحدة في الصيانات الدورية
- عدد السيارات وإمكانية الفني لصيانتها في اليوم الواحد
- الأيام ذات الإنتاجية الفعلية في الشهر



## Spare Parts Sales Course

## دورة مبيعات قطع الغيار



### TARGET CATEGORY

- Spare parts counter salesperson
- Spare Parts Supervisor
- Spare Parts representative.



### الفئة المستهدفة

بائع قطع الغيار  
(الكاونتر)

مشرف قطع الغيار  
مندوب قطع الغيار

### CONTENTS

- Understanding how to receive customers
- Methods of selling auto parts
- Display car accessories products
- Register the required parts that are not available on daily bases.
- Spare parts inventory control
- Achieving sales target
- Preparing daily sales reports

### المحاور

التعرف على كيفية استقبال العملاء

أساليب بيع قطع غيار السيارات  
عرض منتجات اكسسوارات السيارات

تسجيل القطع المطلوبة  
وغير متوفرة يوميا

مراقبة مخزون قطع الغيار  
تحقيق أهداف المبيعات

المطلوبة  
اعداد تقارير المبيعات اليومية





## Product Knowledge Course

## دورة معلومات المنتج



### TARGET CATEGORY

- Salesman & Saleswoman
- Sales Rep
- Tele Marketing Sales Agents
- Sales Supervisors
- Showroom Supervisors.
- Showroom Managers
- Deliveryman
- PDI supervisor



### الفئة المستهدفة

- البائعين والبائعات
- المندوبين والمندوبات
- مسؤولي المبيعات الهاتفية
- مسؤولي مراكز خدمة العملاء
- مشرفين المعارض
- مدرباء المعارض
- مسؤول التسليم
- مشرف التجهيز ما قبل التسليم

### CONTENTS

- Owner's manual and its importance
- Engine capacity, its importance and turbo related
- Engine torque and how related to horsepower
- Vehicle safety features
- New cutting edge technology to the world of cars

### المحاور

- دليل المالك وأهميته
- سعة المحرك وأهميته
- وعلاقته بالتيربو
- عزم المحرك وعلاقته بالقدرة الحصانية
- مكونات السيارة
- وسائل السلامة في السيارة
- الإضافات الحديثة في عالم السيارات





### TARGET CATEGORY

- W/shop Controller
- Service Advisors
- Team Leader
- W/shop Supervisors



### الفئة المستهدفة

مراقب الورشة  
(الكونترول)

مهندس الاستقبال  
رئيس المجموعة الفنية

شرف الورشة

### CONTENTS

- The Appointment System Concept
- Organizing and classifying repairs
- Determine the possibility of daily capacity of the workshop
- Calculating the percentage of workshop capacity for unexpected visits

مفهوم نظام الحجز المسبق

تنظيم وتصنيف الإصلاحات

تحديد إمكانية الاستيعاب  
اليومي للورشة

احتساب النسبة المئوية  
لحالات الطوارئ والزيارات  
الغير متوقعة





## TARGET CATEGORY

- Project Managers
- Administrative position holders
- Anyone involved in project management



## الفئة المستهدفة

- مدراء المشاريع
- شاغلي المناصب الإدارية
- كل من له علاقة بإدارة

## CONTENTS

- Access the New Project Management Guide
- Project Cost Management
- General framework for project management
- Project Human Resources Management
- Project time management
- Project work and organization cycle
- Project Risk Management
- Project Communications Management
- Project Quality Management
- Professional Ethics in Project Management
- Project Risk Management
- Project Integration Management Definition
- Project Supply Management
- Sales Management

## المحاور

- مدخل إلى دليل إدارة المشروعات الجديد إدارة تكاليف المشروع
- الإطار العام لإدارة المشروعات
- إدارة الموارد البشرية للمشروع
- إدارة وقت المشروع
- دورة عمل وتنظيم المشروع
- إدارة المخاطر في المشروع
- إدارة اتصالات المشروع
- إدارة جودة المشروع
- إدارة نطاق عمل المشروع
- الألبيقيات المهنية لإدارة المشاريع
- تعريف إدارة تكامل المشروع
- إدارة توريد مستلزمات المشروع
- إدارة المبيعات

دورات خدمات العملاء



CUSTOMER SERVICE COURSES







## Call Center Course

دورة مركز الاتصال بالعملاء



### TARGET CATEGORY

- Call Center In charge
- Customer Service staff
- Marketing staff
- Sales Staff
- Call center Supervisors



### الفئة المستهدفة

- مسؤول / مسؤولة مركز الاتصال
- موظفين إدارة خدمات العملاء
- موظفين وموظفات التسويق
- موظفين وموظفات المبيعات
- مشرفي مركز الاتصال

### CONTENTS

- Defining who the customer is and the difference between the customer and the client
- The moment of truth and its importance to the client
- Defining customer expectations and what the customer needs
- Why Customer complains?
- How to handle different types of customer?
- Telephone handling skills and techniques

### المحاور

- تعريف العميل والفرق بين العميل والزبون
- التعريف بلحظة الحقيقة واهميتها لدى العميل
- التعريف بتوقعات العملاء وما يريدهم العميل
- التعرف لماذا يشتكي العميل
- كيف تتعامل مع أنماط العملاء المختلفة
- مهارات التعامل مع الهاتف



# معهد إبهار للتدريب

## Ebhar Training Institute



المؤسسة العامة للتدريب التقني والمهني  
Technical and Vocational Training Corporation