التدريبية: الابتكار في خدمات الاتصالات ذات المضافة لتعزيز تنافسية السوق الدورة القيمة

يونيو ٢٠٢٦ ١١ - ٠٧

عمان

(للشخص الواحد) € ٤١٠٠

Ref: #TEL2062_97782

مقدمة الدورة التدريبية / لمحة عامة:

خدمات ذات قيمة مضافة التركيز مقتصرًا على الخدمات الأساسية مثل الصوت يشهد قطاع الاتصالات تحولا جذريًا، حيث لم يعد آفاقًا جديدة للإيرادات. إن الابتكار في هذا تُعزز تجربة المستخدم (Value-Added Services - VAS) والبيانات، بل امتد ليشمل والذكاء للبقاء في سوق متقلب ومزدحم بالتقنيات الجديدة، مثل المجال ليس مجرد ميزة تنافسية، بل هو ضرورة حتمية وتفتح الابتكار BEN Training Center الاصطناعي (AI). تقدم هذه الدورة التدريبية منBIG الجيل الخامس (G0) وإنترنت الأشياء (IoT) وتسويقها بنجاح. سنتناول في هذه الدورة في خدمات الاتصالات ذات القيمة المضافة، وكيفية فهمًا شاملاً لمفاهيم على أحدث المبتكرة، ونماذج الأعمال الجديدة، واستراتيجيات تحليل احتياجات السوق والعملاء، وتصميم الخدمات تطويرها من التقنيات الناشئة لتحقيق النمو التوجهات في خدمات القيمة المضافة، وكيفية التسويق والترويج. سيتعرف المشاركون من رؤى إلى أحدث الأبحاث وأفضل الممارسات العالمية في المستدام وزيادة ولاء العملاء. تستند محاور الدورة الاستفادة (Open Innovation)، والذي يُعد أكاديميين وخبراء مثل Henry Chesbrough في مؤلفاته ابتكار الخدمات الاتصالية، مستلهمة من قيادة الدورة هي بوابتك نحو إتقان الابتكار في خدمات رائدًا في مجال الابتكار ونماذج الأعمال. هذه عن الابتكار المفتوح التحول في مؤسستك وخلق قيمة حقيقية للعملاء. الاتصالات ذات القيمة المضافة، مما يمكنك

الفئات المستهدفة / هذه الدورة التدريبية مناسبة لـ:

- مدراء تطوير المنتجات والخدمات.
- مدراء التسويق والمبيعات في قطاع الاتصالات.
- المتخصصون في استراتيجيات الأعمال.
- رواد الأعمال في مجال التكنولوجيا.
- مهندسو الاتصالات الذين يركزون على الابتكار.
- المسؤولون عن تجربة العملاء.
- المحللون والمستشارون في قطاع الاتصالات.
- المطورون الذين يركزون على الخدمات الرقمية.
- مدراء الابتكار.

القطاعات والصناعات المستهدفة:

- شركات الاتصالات السلكية واللاسلكية.
- شركات تطوير التطبيقات والبرمجيات.
- شركات المحتوى الرقمي.
- مزودو خدمات الإنترنت.
- شركات التكنولوجيا المالية (FinTech).
- قطاع الإعلام والترفيه.
- شركات إنترنت الأشياء (IoT).
- شركات الاستشارات الإدارية.
- الذكية). الجهات الحكومية (فيما يتعلق بالخدمات الحكومية

الأقسام المؤسسية المستهدفة:

- إدارة تطوير المنتجات.
- قسم التسويق.
- إدارة الاستراتيجية.
- قسم البحث والتطوير (.(R&D
- إدارة العمليات التجارية.
- قسم المبيعات.
- إدارة تجربة العملاء.
- قسم الابتكار.
- إدارة الشراكات.

أهداف الدورة التدريبية:

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

- فهم مفهوم خدمات القيمة المضافة وأهميتها.
- تحديد احتياجات العملاء وفرص الابتكار.
- تطوير أفكار لخدمات مبتكرة.
- تصميم نماذج أعمال لخدمات القيمة المضافة.
- استغلال التقنيات الناشئة في تطوير الخدمات.
- صياغة استراتيجيات تسويقية فعالة.
- قياس نجاح الخدمات وتحسين الأداء.
- بناء علاقات قوية مع العملاء من خلال الابتكار.
- المساهمة في نمو الإيرادات والقدرة التنافسية.

منهجية الدورة التدريبية:

خدمات اتصالات ذات قيمة وموجهة نحو التطبيق، مصممة لتزويد المشاركين تعتمد هذه الدورة التدريبية على منهجية تفاعلية للابتكار في الخدمات وتحليل السوق، مدعومة مضافة بفعالية. ستبدأ الدورة بشرح نظري للمفاهيم بالمهارات اللازمة لابتكار عصف ذهني، حيث العالم قامت بابتكار خدمات متميزة. سيشارك بدراسات حالة واقعية لشركات اتصالات ناجحة حول الأساسية وبناء نماذج أعمال مستدامة، سيتعلمون كيفية تحديد الفجوات في السوق، وتطوير المتدربون في ورش عمل جماعية وجلسات العملية التي تحاكي بيئات العمل الحقيقية، وصياغة خطط إطلاق وتسويق. سيتم التركيز على مفاهيم جديدة للخدمات، خبرة الخدمة، وتحليل المنافسين. يقدم المدربون الخبراء مثل تصميم رحلات العملاء لخدمة جديدة، وتقييم جدوى التمارين وبناءة. تهدف هذه عملية واسعة في تطوير المنتجات والخدمات في قطاع فيBIG BEN Training Center ، الذين يمتلكون الإبداعي، وتحويل الأفكار إلى منتجات قابلة المنهجية إلى بناء قدرات المتدربين على التفكير الاتصالات، تغذية راجعة فورية حقيقيًا في السوق. للتطبيق، وقيادة جهود الابتكار التي تُحدث فرقًا

خريطة المحتوى التدريبي (محاور الدورة التدريبية):

الاتصالات. الوحدة الأولى: فهم خدمات القيمة المضافة وسوق

- مفهوم خدمات القيمة المضافة (VAS).
- أهمية الابتكار في قطاع الاتصالات.
- تحليل الاتجاهات الحالية في سوق الاتصالات.
- تحليل احتياجات وتوقعات العملاء.
- نماذج الأعمال الجديدة في عصر الجيل الخامس (٥G).
- التنافسية ودور القيمة المضافة.
- قصص نجاح في خدمات القيمة المضافة.

الوحدة الثانية: تطوير مفهوم الخدمة وتصميمها.

- عملية الابتكار في الخدمات.
- تحديد الفرص لتطوير خدمات جديدة.
- تصميم الخدمة (Service Design) ومراحلها.
- تجربة المستخدم (UX) في خدمات الاتصالات.
- التفكير التصميمي (Design Thinking).
- إنشاء نماذج أولية (Prototypes) للخدمات.
- أدوات وتقنيات تصميم الخدمات.

الوحدة الثالثة: التقنيات الناشئة وتمكين الابتكار.

- دور الذكاء الاصطناعي (AI) في خدمات القيمة المضافة.
- تطبيقات إنترنت الأشياء (IoT) في الاتصالات.
- الجيل الخامس (G٥) وإمكانيات الابتكار.
- الحوسبة السحابية (Cloud Computing) ودورها.
- تحليل البيانات الضخمة (Big Data).
- البلوك تشين (Blockchain) في خدمات الاتصالات.
- الواقع الافتراضي والمعزز (VR/AR).

الإيرادات. الوحدة الرابعة: استراتيجيات التسويق ونماذج تحقيق

- تحديد الشرائح المستهدفة.
- المضافة. استراتيجيات التسويق والترويج لخدمات القيمة
- التسعير ونماذج تحقيق الإيرادات.
- بناء العلامة التجارية للخدمات.
- الشراكات والتعاون في سوق الاتصالات.
- قنوات التوزيع للخدمات.
- تحليل المنافسين واستراتيجياتهم.

الابتكار. الوحدة الخامسة: قياس الأداء، التحسين، ومستقبل

- المضافة. مؤشرات الأداء الرئيسية (KPIs) لخدمات القيمة
- جمع وتحليل بيانات العملاء.
- التحسين المستمر للخدمات.
- إدارة دورة حياة الخدمة (Service Lifecycle Management).
- تحديات الابتكار وكيفية التغلب عليها.
- الابتكار المفتوح (Open Innovation).
- مستقبل خدمات الاتصالات ذات القيمة المضافة.

الأسئلة المتكررة:

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

لا توجد شروط مسبقة.

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:

قيمة مضافة لا عملاء جديدة غير متوقعة، كيف يمكن للمؤسسات أن تظل في ظل التطور المتسارع للتقنيات وظهور احتياجات وتخلق أسواقًا جديدة تمامًا، مع الحفاظ تلبي التطلعات الحالية فحسب، بل تتنبأ بالاحتياجات رائدة في ابتكار خدمات اتصالات ذات التجارية في بيئة شديدة التنافسية؟ على التوازن بين الابتكار الجريء والاستدامة المستقبلية

ما الذي يميز هذه الدورة عن غيرها من الدورات؟

يجعلها مختلفة بشكل جوهري عميقًا وعمليًا على الابتكار في خدمات الاتصالات تتميز هذه الدورة التدريبية بتقديمها تركيزًا الجانب التسويق. بخلاف الدورات التي تركز على الجوانب عن الدورات العامة التي تتناول الابتكار أو ذات القيمة المضافة، مما ومتقدمة. يقدمBIG BEN الاستراتيجي والتجاري للابتكار في قطاع الاتصالات، التقنية فقط، تُسلط هذه الدورة الضوء على بين المعرفة النظرية المتخصصة ودراسات الحالة هذه الدورة بمنهجية تدريبية تجمع Training Center وتُقدم حلولا تطبيقية مفاهيم خدمات مبتكرة، الأفكار. سيتم تزويد المشاركين بالمهارات اللازمة الواقعية لشركات رائدة، وورش عمل جماعية لتوليد الابتكار في مؤسستك. هذه الدورة هي وبناء استراتيجيات تسويقية ناجحة، مما يمكنك من لتحليل السوق بفعالية، وتطوير تطوير خدمات الاتصالات المبتكرة. الخيار الأمثل للمهنيين الذين يسعون للتميز في قيادة جهود