الدورة التدريبية: الابتكار في نماذج الأعمال وتطوير المنتجات الجديدة

يونيو ٢٠٢٦ ٠٥ - ٠١

بروكسل

(للشخص الواحد) € ٤٤٠٠

Ref: #INN3854_307875

مقدمة الدورة التدريبية / لمحة عامة:

والحفاظ على الميزة في نماذج الأعمال وتطوير المنتجات الجديدة عنصرًا في بيئة الأعمال سريعة التغير اليوم، أصبح الابتكار شاملاً لتمكين BIG BEN Training Center التنافسية. تقدم هذه الدورة التدريبية المتخصصة من حاسمًا للنمو المستدام الفرص تصميم نماذج الأعمال وتطوير المنتجات والخدمات المشاركين من فهم وتطبيق أحدث الممارسات في إعادة منهجًا السوق المتطورة. تعتمد الابتكارية، وتصميم نماذج أعمال رائدة، وإطلاق المبتكرة. سنتعمق في استكشاف كيفية تحديد وإدارة المنتجات. نستلهم هنا من أعمال الدورة على أحدث النظريات والمفاهيم في الابتكار منتجات جديدة تلبي احتياجات (Yves أوستروالدر (Alexander Osterwalder) وإيف بيغنيور أكاديميين بارزين مثل البروفيسور ألكسندر الاستراتيجي A) Business Model Generation: التجاري: دليل للرؤيويين، مغيري قواعد اللعبة، نموذج العمل ، مؤلفي كتاب "توليد Pigneur) وتحويل يُعد هذا الكتاب مرجعًا أساسيًا. (Handbook for Visionaries, Game Changers, and Challengers والمنافسين" بالمهارات العملية والأطر الفكرية الأفكار إلى قيمة قابلة للتطبيق. تهدف الدورة إلى لفهم كيفية ابتكار نماذج أعمال جديدة التطور. والمنتجات، مما يمكنهم من خلق قيمة مستدامة اللازمة لقيادة الابتكار على مستوى نموذج العمل تزويد المشاركين لمؤسساتهم في سوق دائم

لـ: الفئات المستهدفة / هذه الدورة التدريبية مناسبة

- مديرو الابتكار والاستراتيجية.
- مديرو تطوير الأعمال.
- مديرو المنتجات والخدمات.
- رواد الأعمال وقادة الشركات الناشئة.
- المديرون التنفيذيون وصناع القرار.
- المستشارون في مجال الأعمال.
- المحللون الاستراتيجيون.
- المختصون في التسويق والتطوير.

القطاعات والصناعات المستهدفة:

- شركات التكنولوجيا والبرمجيات.
- الخدمات المالية والمصرفية.
- التصنيع والتجزئة.
- شركات الاتصالات والإعلام.
- الاستشارات الإدارية.
- الشركات التي تسعى لإعادة ابتكار نفسها.
- المؤسسات التي ترغب في دخول أسواق جديدة.
- الهيئات الحكومية التي تسعى لتحسين خدماتها.

الأقسام المؤسسية المستهدفة:

- إدارة الاستراتيجية.
- إدارة تطوير المنتجات.
- إدارة الأعمال.
- إدارة الابتكار.
- إدارة التسويق.
- إدارة المبيعات.
- إدارة البحث والتطوير.
- إدارة العمليات.

أهداف الدورة التدريبية:

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

- فهم مكونات نماذج الأعمال المبتكرة.
- تحديد الفرص لابتكار نموذج عمل جديد.
- تطبيق أدوات تصميم نماذج الأعمال.
- تطوير منتجات وخدمات جديدة من الألف إلى الياء.
- استخدام منهجيات الابتكار الرشيقة (Agile).
- إدارة دورة حياة تطوير المنتج.
- قياس أداء المنتجات الجديدة ونماذج الأعمال.
- التعامل مع التحديات في الابتكار.
- بناء ثقافة ابتكارية داخل المؤسسة.
- صياغة استراتيجيات نمو قائمة على الابتكار.

منهجية الدورة التدريبية:

المنتجات تدريبية مكثفة وعملية، تركز على تمكين المشاركين من يقدم BIG BEN Training Center هذه الدورة بمنهجية التي تستعرض أحدث المفاهيم والأطر الجديدة. تعتمد المنهجية على مزيج من المحاضرات الابتكار في نماذج الأعمال وتطوير فرصة تطبيق الأدوات والتقنيات بشكل مباشر. سيتم النظرية، وورش العمل التطبيقية التي تتيح للمشاركين التفاعلية أحدث ثورة في ، لتحليل وتطوير نماذج أعمال حقيقية.Model Canvas استخدام أدوات تصميم نماذج الأعمال، مثل Business منتجات رائدة. سيتم تشجيع العمل الجماعي صناعاتها من خلال الابتكار في نماذج أعمالها أو سيتم تحليل دراسات حالة لشركات وتطوير مبتكرة. كما سيتم توفير تغذية راجعة مستمرة من والمناقشات المفتوحة لتبادل الأفكار وتصميم حلول إطلاق وتحويل التحديات إلى المهارات. تهدف هذه المنهجية إلى تزويد المشاركين المدربين الخبراء لضمان استيعاب المفاهيم التطور فرص، وتحقيق النمو المستدام لمؤسساتهم في سوق دائم بالقدرة على قيادة الابتكار،

خريطة المحتوى التدريبي (محاور الدورة التدريبية):

الوحدة الأولى: فهم نماذج الأعمال ودور الابتكار.

- مفهوم نموذج العمل التجاري ومكوناته.
- أهمية الابتكار في نماذج الأعمال.
- أنواع الابتكار في نموذج العمل.
- كيفية تحديد الفرص الابتكارية في نموذج العمل.
- الفرق بين ابتكار المنتج وابتكار نموذج العمل.
- أمثلة على نماذج الأعمال الثورية.
- تحديات إعادة تصميم نموذج العمل.

الوحدة الثانية: أدوات تصميم وتطوير نماذج الأعمال.

- استخدام لوحة نموذج العمل التجاري (Business Model Canvas).
- تطبيق لوحة القيمة المقترحة (Value Proposition Canvas).
- تحليل البيئة التنافسية ونقاط الضعف.
- تحديد الشرائح المستهدفة والقنوات.
- بناء علاقات العملاء وتدفقات الإيرادات.
- تحديد الموارد الرئيسية والأنشطة الرئيسية.
- تحليل هيكل التكاليف والشراكات الرئيسية.

الوحدة الثالثة: منهجيات تطوير المنتجات الجديدة.

- مراحل تطوير المنتجات الجديدة (NPD).
- Design) تطبيق منهجيات التفكير التصميمي (Thinking).
- المنتجات. استخدام منهجيات الرشاقة (Agile) في تطوير
- جمع الأفكار وتصفيتها.
- تطوير الحد الأدنى من المنتج القابل للتطبيق (MVP).
- إجراء اختبارات السوق وتحليل النتائج.
- دور فرق العمل متعددة التخصصات.

دورة حياتها. الوحدة الرابعة: إطلاق المنتجات الجديدة وإدارة

- استراتيجيات إطلاق المنتجات الجديدة بنجاح.
- التسويق وبناء الوعي بالمنتج.
- إدارة دورة حياة المنتج (PLC).
- تحديد مؤشرات الأداء الرئيسية (KPIs) للمنتجات.
- جمع الملاحظات والتكرار بناءً عليها.
- التعامل مع التحديات بعد الإطلاق.
- التوسع ودخول أسواق جديدة.

الوحدة الخامسة: بناء القدرة على الابتكار المستمر.

- بناء ثقافة الابتكار داخل المؤسسة.
- تطوير القيادات الابتكارية.
- ناشئة). التعاون مع النظم البيئية الخارجية (شركاء، شركات
- إدارة محفظة الابتكار.
- والمنتجات. التحديات المستقبلية لابتكار نماذج الأعمال
- الابتكار الاجتماعي ونموذج العمل المستدام.
- وضع خطة عمل شخصية لقيادة الابتكار.

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 ٢٠٢٥- 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:

الأعمال الحالية وبين والمنافسة الشديدة، كيف يمكن للمؤسسات تحقيق في ظل التحديات التي تفرضها الأسواق المتقلبة

قد تحدث ثورة في صناعاتها؟ الجرأة الكافية لابتكار نماذج أعمال جديدة تمامًا التوازن بين تحسين نماذج

ما الذي يميز هذه الدورة عن غيرها من الدورات؟

عن الدورات التي قد تتناول الابتكار في نماذج الأعمال وتطوير المنتجات تتميز هذه الدورة بتركيزها المتعمق والعملي على نماذج أعمال رائدة وإطلاق منتجات مبتكرة من جانبًا واحدًا فقط. نحن نقدم منهجية متكاملة لتصميم الجديدة، وهو ما يميزها gValue Canvas النظري، بل تقدم أدوات عملية مثلBusiness Model الألف إلى الياء. الدورة لا تقتصر على الجانب وتطوير يمكن المشاركين من تطبيق المعرفة دراسات حالة واقعية لشركات نجحت في إحداث تحولات ، وتستعرضProposition Canvas تنافسية. الابتكار، وتحويل التحديات إلى فرص، وبناء قيمة المكتسبة فورًا. نركز على تمكين المشاركين من قيادة جذرية، مما مستدامة لمؤسساتهم في بيئة أعمال