الدورة التدريبية: الابتكار في نماذج الأعمال وتطوير المنتجات الجديدة

#INN3854

الدورة التدريبية: الابتكار في نماذج الأعمال وتطوير المنتجات الجديدة

مقدمة الدورة التدريبية / لمحة عامة:

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

الفئات المستهدفة / هذه الدورة التدريبية مناسبة لـ:

- 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:

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

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

الوحدة الرابعة: إطلاق المنتجات الجديدة وإدارة دورة حياتها.

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

الأسئلة المتكررة:

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

لا توجد شروط مسبقة.

كم تستغرق مدة الجلسة اليومية، وما هو العدد الإجمالي لساعات الدورة التدريبية؟

تمتد هذه الدورة التدريبية على مدار خمسة أيام، بمعدل يومي يتراوح بين 4 إلى 5 ساعات، تشمل فترات راحة وأنشطة تفاعلية، ليصل إجمالي المدة إلى 20–25 ساعة تدريبية.

سؤال للتأمل:

في ظل التحديات التي تفرضها الأسواق المتقلبة والمنافسة الشديدة، كيف يمكن للمؤسسات تحقيق التوازن بين تحسين نماذج الأعمال الحالية وبين الجرأة الكافية لابتكار نماذج أعمال جديدة تمامًا قد تحدث ثورة في صناعاتها؟

ما الذي يميز هذه الدورة عن غيرها من الدورات؟

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