

# الدورة المتقدمة في نمذجة الأعمال

## المنهجية

- تعتبر هذه الدورة التدريبية تفاعلية، حيث تستخدم في جميع الوحدات التدريبية مجموعة متنوعة من المنهجيات والتقنيات التي تساعد على حل المشكلات الحالية في نموذج الأعمال أو حتى إنشاء نموذج أعمال جديد تماماً.

## أهداف الدورة

سيتمكن المشاركون في نهاية الدورة من:

- تحديد وشرح العناصر المختلفة لنموذج الأعمال
- فحص مجموعة متنوعة من تصميمات نماذج الأعمال وتقييمها لإيجاد ما يتناسب منها مع متطلبات الأعمال
- تقديم عرض ذو قيمة ويلبي احتياجات المتعاملين ويعالج مخاوفهم
- تصميم وتقييم نماذج الأعمال بناءً على الثغرات المحددة وإصلاحات الأعمال
- اختبار وتنفيذ نماذج الأعمال المبتكرة والقابلة للتطبيق

## الفئات المستهدفة

- تستهدف هذه الدورة التدريبية المدراء التنفيذيين، ورؤاد الأعمال، ورؤساء الأقسام، ومدراء إدارات التسويق والمبيعات الذين يرغبون في استكشاف طرق جديدة لتحسين نتائج الأعمال وتوسعة شريحة المتعاملين وتغطية السوق ومستوى الأداء الكلي للأعمال.

## محاوِر الدورة

- تحليل الأعمال
- التفكير الاستراتيجي
- الابتكار والإبداع
- تصميم وإدارة العمليات
- مهارات التواصل والتيسير
- حل المشكلات
- التفكير التصميمي
- إدارة المخاطر

## نماذج الأعمال - مقدمة

- ما هو نموذج الأعمال؟ تعريف
- فهم نماذج الأعمال
- نماذج الأعمال والابتكار واضطرابات السوق
- لعبة بطاقات نموذج الأعمال
- الاستراتيجية مقابل نماذج الأعمال
- تحسين نموذج الأعمال - دراسة الحالة الأولى
- الشروع في نموذج عملك

## إنشاء نموذج الأعمال

- ما الذي يجعل نموذج العمل ناجحاً؟
- نمذجة الأعمال والتحول
- نظرة على أدوات نمذجة الأعمال: نموذج أعمال أوميغا
- مقاييس نموذج الأعمال
- استبيان نموذج أعمال أوميغا
- حالة الأعمال لنموذج أعمال أوميغا
- أدوات ومسارات نماذج الأعمال – ضمان وضوح النتائج والمخرجات
- تحسين نموذج الأعمال - دراسة الحالة الثانية

## استكشاف قيمة المتعاملين

- المفاهيم الكامنة وراء قيمة المتعاملين وعرض القيمة
- اكتشاف المتعامل وجداول بيغوت
- نماذج الأعمال والقيمة
- عملية اكتشاف المتعاملين
- تجزئة المتعاملين والسوق المستهدف
- لوحة عرض القيمة
- تقديم القيمة
- تحسين نموذج الأعمال - دراسة الحالة الثالثة

## تصميم نماذج الأعمال المعقدة

- آراء مختلفة حول نمذجة الأعمال
- مصفوفة قيمة الشريك
- شبكة القيمة
- نمذجة الأعمال متعددة الجوانب
- فهم متعاملات مع تحليل الشخصيات
- التواصل مع متعاملات
- تحديد احتياجات المتعاملين، والخبرات، والسلوكيات، والأهداف
- الآراء الأربعة المختلفة حول الشخصيات
- تحسين نموذج الأعمال - دراسة الحالة الرابعة

## اختبار وتنفيذ نمذجة الأعمال

- رسم مخططات نموذج الأعمال: لماذا تعتبر خطوة رسم المخططات مهمة؟
- الابتكار كحجر زاوية لمنظومة الأعمال
- أهمية المنصات لنمذجة الأعمال
- قيمة نماذج العمليات التشغيلية
- اختبار التحمل لنموذج الأعمال
- التحقق من السلامة المالية لنموذج الأعمال
- نظرة سريعة على تطوير نموذج الأعمال المرن (الرشيق)
- دمج المرونة في تصميمات نماذج الأعمال