

الدورة المتقدمة في نموذج الأعمال

لمحة عامة

يعتبر نموذج الأعمال هو المخطط الأساسي لنجاح الأعمال، لذا عندما يتم وضع هذا المخطط بصورة صريحة يؤدي ذلك إلى اكتساب حجم أكبر من العوائد، ولكن مع ذلك وفي ضوء تقلب السوق والمنافسة الشديدة ستحتاج حتى الشركات الأكثر نجاحاً إلى مراجعة وإعادة تقييم منهجيتها السوقية، وفي هذا الموضوع نقدم هذه الدورة التدريبية التي ستكون فرصة ثمينة للمدراء التنفيذيين ورجال الأعمال لأنها ستمكنهم من تحديد مستوى أداء أعمالهم واستكشاف طرق جديدة لإيصال منتجاتهم وخدماتهم إلى السوق، كما تزور هذه الدورة المشاركين فيها بالمهارات الأساسية التي تمكّنهم من تحديد المشكلات التي يجب معالجتها في سبيل التفوق على المنافسين وإنشاء قيمة عظيمة للمتعاملين.

المنهجية

تعتبر هذه الدورة التدريبية تفاعلية، حيث تستخدم في جميع الوحدات التدريبية مجموعة متنوعة من المنهجيات والتقنيات التي تساعده 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 التغيرات المحددة وإصلاحات الأعمال
- اختبار وتنفيذ نماذج الأعمال المبتكرة والقابلة للتطبيق

الفئات المستهدفة

تستهدف هذه الدورة التدريبية المدراء التنفيذيين، وروّاد الأعمال، رؤساء الأقسام، مدراء إدارات التسويق والمبيعات الذين يرغبون في استكشاف طرق جديدة لتحسين نتائج الأعمال وتوسيعة شريحة المتعاملين وتفطير السوق ومستوى الأداء الكلي للأعمال

الكتفافات المستهدفة

تحليل الأعمال
التفكير الاستراتيجي
الابتكار والإبداع
تصميم وإدارة العمليات
مهارات التواصل والتيسير
حل المشكلات
التفكير التصميمي
إدارة المخاطر
التكيف مع حالات عدم اليقين

نماذج الأعمال - مقدمة

ما هو نموذج الأعمال؟ تعريف
فهم نماذج الأعمال
نماذج الأعمال والابتكار وأضطرابات 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 أو ميغا
مقاييس نموذج الأعمال / استبيان نموذج أعمال أو ميغا
حالة الأعمال لنموذج أعمال أو ميغا
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 بيفوت
نماذج الأعمال والقيمة
عملية اكتشاف المتعاملين
تجزئة المتعاملين والسوق المستهدف
لوحة عرض القيمة
تقديم القيمة
تحسين نموذج الأعمال - دراسة الحالة الثالثة

تصميم نماذج الأعمال المعقّدة

آراء مختلفة حول نمذجة الأعمال
صفوفة قيمة الشريك / شبكة القيمة / نمذجة الأعمال متعددة الجوانب
فهم متعامليك مع تحليل الشخصيات / التواصل مع متعامليك
تحديد احتياجات المتعاملين، والخبرات، والسلوكيات، والأهداف
الآراء الأربع 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 لنموذج 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