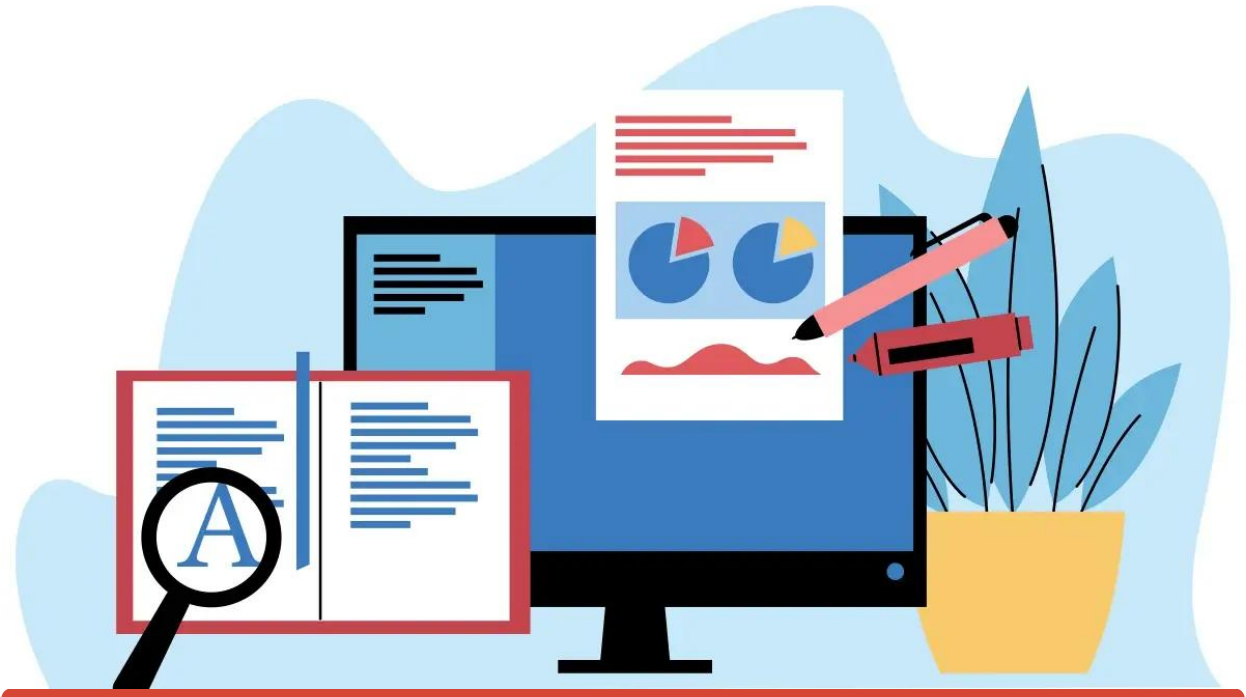


# "كتابة حالات أعمال منتجات جديدة بطريقة تهتم بمحركات البحث"

**المدة:** 5 يوم

**اللغة:** ar

**كود الكورس:** PM1-102

## هدف الكورس

عند اكتمال هذه الدورة، سيتمكن المشاركون من:

- بناء وكتابة حالة أعمال تشد وتقنع الآخرين بأن فكرة المنتج الجديد ستبيع
- شرح الغرض من حالة أعمال للمنتجات الجديدة
- جلب الدعم للمنتجات الجديدة باستخدام مستندات حالة أعمال مقنعة
- فهم مستلمي حالة الأعمال والتأكد من أن اللغة المستخدمة تنال إعجابهم.
- استخدام البحث لتحديد العوامل الأكثر تأثيرًا عند بناء حالة أعمال.
- إظهار تبرير من وجهة نظر السوق للمنتج الجديد.
- تحديد القضايا الأساسية لدعم حالة الأعمال

- شرح جدوى حالة الأعمال
- تبرير المنتج وحالة الأعمال
- تقديم حالة الأعمال بثقة باستخدام لغة مقنعة

## الجمهور

هذه الدورة مخصصة لـ

- مديري البحث والتطوير
- مديري التسويق
- مديري تطوير الأعمال
- مديرو المنتجات
- فرق تطوير المنتجات
- مديري التمويل
- أصحاب الأعمال والمخترعين
- أي شخص يتطلع لتطوير مهاراته لآفاق وظيفية مستقبلية

## منهجية التدريب

يتم التدريس في بيئات متنوعة، بما في ذلك التعليم المباشر في بيئة صفية. يهدف ذلك إلى ضمان توسيع المشاركين لمعرفتهم بالموضوع وزيادة مهاراتهم. يتم تقديم الدورة بطرق متنوعة بواسطة مدرس متخصص. سيتضمن ذلك عروض تقديمية باستخدام برنامج PowerPoint، ومراجعة مقالات ومواد ذات صلة، وتمارين ومناقشات جماعية أو فردية. قد يتم تكليف بعض الأعمال المستقلة، وستتطلب الدورة تقديم مقالات لإثبات الفهم واختبار في نهاية الدورة. يُشجع على تدوين الملاحظات، ويمكنك استخدام الأجهزة الإلكترونية. سيكون دليل الدورة جزءًا من عملية التعلم ولكنه سيوفر لك مراجع للمستقبل. يُشجع على طرح الأسئلة، وإذا لزم الأمر، يمكنك قضاء وقت فردي مع مدرسك لمراجعة أي قضايا. يمكنك التواصل مع زملاء في أدوار مماثلة خلال وقتك في الصف.

# الملخص

تعزز المنتجات الجديدة نمو الشركة، والابتكار، والتفوق التنافسي؛ على الرغم من ذلك، فإنها تحمل مخاطر كبيرة أيضًا، خاصة عندما يتم إطلاقها دون استراتيجية شاملة. يمكن أن يؤدي إطلاق منتج غير مخطط له إلى خسائر مالية، وتضييع الموارد، وفوت الفرص. تكمن أساس أي إطلاق ناجح لمنتج جديد في حالة تجارية محكمة—وثيقة أساسية تعمل كدعوة مقنعة، توضح مبررات المنتج وتضمن الحصول على الموافقة الضرورية من أصحاب المصلحة. يمكن أن تكون حالة تجارية مقنعة الفارق بين تقدم منتجك أو إيقافه لصالح مبادرات تنافسية. يجب أن تكون هذه الوثيقة مقنعة، وتتوقع التحديات المحتملة، وتعالج المخاطر، وتقدم مسارًا واضحًا نحو الربحية.

كتابة حالة تجارية لمنتج جديد تتطلب تفكير استراتيجي، وتحليل بيانات، وتواصل مقنع. يجب أن تكون الحالة شاملة وموجزة في الوقت نفسه، حيث تعمل كل مكون—بدءًا من تحليل السوق والتنبؤات المالية إلى تقييم المخاطر ومتطلبات الموارد—معًا ليروي قصة متجانسة تلامس المستثمرين والتنفيذيين وأعضاء الفريق على حد سواء. يجهز هذا الدورة، *كتابة حالات تجارية لمنتجات جديدة* ، المشاركين بالأدوات اللازمة لصياغة حالات تجارية قوية تبني المصداقية والثقة والحماس لأفكار المنتجات الجديدة.

سيتعلم المشاركون الأشكال المنظمة وتقنيات اللغة المقنعة اللازمة لإنتاج حالة تجارية تعالج كافة القضايا ذات الصلة وتتحمل الفحص. من خلال تمارين عملية وأمثلة، ستغطي هذه الدورة كل شيء بدءًا من تحديد المكونات الرئيسية إلى تخصيص الرسائل للجماهير المتنوعة. بحلول نهاية الدورة، ستكون قادرًا على التعبير عن حالة مقنعة لأي منتج جديد، والتقاط الانتباه وتأمين الدعم اللازم لتحويل الأفكار الابتكارية إلى واقع. سواء كنت تهدف إلى تقديم منتج مبتكر أو تحسين خط موجود، توفر هذه الدورة المهارات الأساسية لتعزيز نهجك في كتابة حالة تجارية.

# محتوى الكورس والمخطط الزمني

**القسم 1: دراسة الجدوى والمقيمون**

- ما الذي يجعل دراسة الجدوى جيدة؟
- معرفة ما يجب تضمينه في المحتوى وأهمية ذلك
- من هم المقيمون؟
- التعرف على المقيمين وكيفية تفكيرهم
- تغطية الأمور التي تهم المقيمين في دراسة الجدوى

**القسم 2: نجاح المنتج وتحديات السوق**

- تحديات السوق ـ كيفية التغلب عليها في دراسة الجدوى
- اختبار القيمة الفائقة الذي يستخدمه العملاء: الاستعداد للدفع
- التوازن بين الاستدامة والربحية
- ضمان مصداقية دراسة الجدوى
- تحديد فرصة النجاح المحتملة

**القسم 3: ملاءمة المنتج داخل المنظمة**

- سلسلة القيمة في المنظمة وتأثير المنتج الجديد
- هل يمكنك إثبات الملاءمة الاستراتيجية مع دراسة الجدوى
- كيف يمكننا تحديد العوامل الحاسمة للنجاح؟
- ما هي النتائج المحتملة للمنتج؟
- إنشاء استراتيجية ناجحة

**القسم 4: كتابة دراسة الجدوى، الموارد والتبرير**

- الموارد والاستثمار ـ كيفية التبرير والتوضيح
- التعامل مع التغييرات المحددة
- الهيكل الرسمي لدراسة الجدوى المكتوبة
- تقديم دراسة جدوى مناسبة
- جعل دراسة الجدوى احترافية ومقنعة

## تفاصيل الشهادة

Holistique Training. عند إتمام هذه الدورة التدريبية بنجاح، سيحصل المشاركون على شهادة إتمام التدريب من (e-Certificate) وبالنسبة للذين يحضرون ويكملون الدورة التدريبية عبر الإنترنت، سيتم تزويدهم بشهادة إلكترونية من Holistique Training.

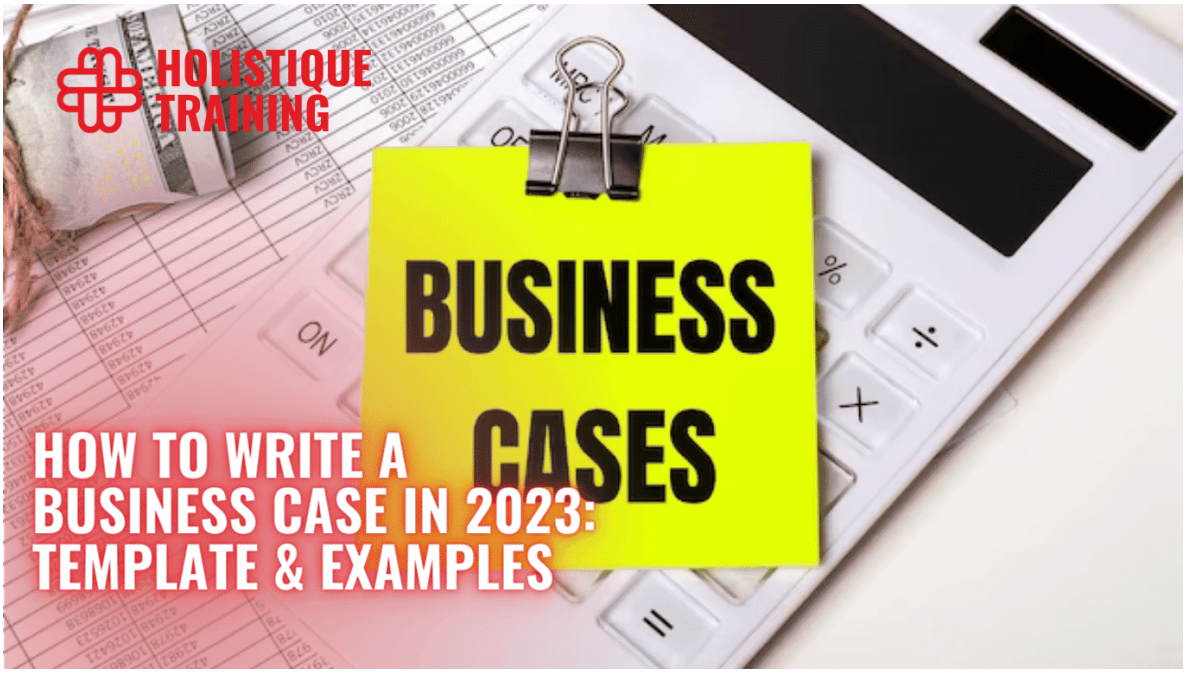
وخدمة اعتماد التطوير المهني (BAC) معتمدة من المجلس البريطاني للتقييم Holistique Training شهادات ISO 29993.او ISO 21001 او ISO 9001 كما أنها معتمدة وفق معايير ،(CPD) المستمر

لهذه الدورة من خلال شهاداتنا، وستظهر هذه النقاط على شهادة إتمام (CPD) يتم منح نقاط التطوير المهني المستمر واحدة عن كل ساعة CPD يتم منح نقطة ،CPD ووفقًا لمعايير خدمة اعتماد .Holistique Training التدريب من .لأي دورة واحدة نقدمها حاليًا CPD حضور في الدورة. ويمكن المطالبة بحد أقصى قدره 50 نقطة

## التصنيفات

التصنيع, المبيعات والتسويق

## مقالات ذات صلة




**كيف تكتب دراسة حالة المشروع**

في عالم الأعمال الحديث، تُعتبر "دراسة حالة العمل" أداة حيوية لفهم التحديات والفرص التي تواجه الشركات. إن إعداد دراسة حالة عمل فعّالة يمثل تحدًا وفرصة لاكتساب رؤى قيمة. إذا كنت تتساءل كيف يمكنك كتابة دراسة حالة عمل تلفت انتباه القراء وتكون فعّالة، فأهلاً بك في هذا المقال الذي سيوجهك خطوة

## YouTube Video

https://www.youtube.com/embed/8S4G2e5ZP2w?si=_OzEjlWAyR7AL-08