

"كيف تكتب مقترح مشروع فعال: دليل شامل باللغة العربية"

المدة: 5 يوم

اللغة: ar

كود الكورس: PO4-104

هدف الكورس

:عند إتمام هذه الدورة، سيكون المشاركون قادرين على

- .تنظيم مقترحك بأكثر الطرق منطقية
- .فهم التدابير المختلفة للوصول التي تحتاج إلى تنفيذها
- .التعرف على مناطق المخاطر في مقترحك ومعالجة خطط التخفيف والاستمرارية
- .الترويج لأسباب التغيير المخطط له
- .عرض أساليب البحث والتخطيط بذكاء
- .استخدام البيانات لدعم أفكارك
- .مراعاة المصالح والاهتمامات المختلفة التي قد تكون لكل مستثمر
- .التفاوض وتقبل الملاحظات البناءة
- .فهم فوائد التدقيق وإعادة كتابة الأقسام

- تعزيز النقاط الضعيفة في حجتك.
- تحديد السبب والنتيجة لتغييراتك وعرضها على المستثمرين.
- الكتابة بطريقة تروج لفكرتك للمستثمرين المحتملين.

الجمهور

تم تصميم هذه الدورة لأي شخص مسؤول عن تخطيط المشاريع أو تأمين الاستثمارات للفرص الجديدة داخل الأعمال. ستكون مفيدة بشكل خاص لـ:

- مخططي المشاريع
- أصحاب الأعمال
- مديري التسويق
- مديري العمليات
- كتّاب العروض
- العاملين في المالية
- المديرين
- مديري التغيير والتحكم
- مديري الشراكات

منهجية التدريب

يستخدم هذا الدورة أساليب تعليمية متنوعة للبالغين لتعزيز الفهم والاستيعاب الكامل. سيشارك المشاركون في ندوات تفاعلية لمناقشة أفضل أساليب تقديم العروض المقترحة. ستتضمن الدورة تمارين جماعية وفردية لممارسة مهارات وتقنيات الكتابة، بالإضافة إلى أنشطة عملية لفهم مزايا وعيوب المشاريع وكيفية تحديدها والاعتراف بها كتابيًا.
سيحظى المشاركون أيضًا بفرصة تطوير خارطة طريق لمشاريعهم، وإجراء بحوث صغيرة النطاق، ومناقشة متطلبات الميزانية قبل كتابة اقتراح موجز وتقديمه للمجموعة.

الملخص

تأمين التمويل للمشاريع الجديدة يمثل تحديًا كبيرًا للمنظمات، حيث أصبح أصحاب المصلحة أكثر حذرًا. لجذب الدعم، يجب على الشركات صياغة مقترحات مشاريع مقنعة وقابلة للتوسع.

يعتمد نجاح المقترح على تخطيط قوي للمشروع وخارطة طريق واضحة. يجب على الكتّاب مراعاة الميزانية، والتوظيف، وتأثير العملاء، وتخفيف المخاطر.

استهداف الممولين المناسبين يتطلب البحث في المشاريع السابقة واهتمامات أصحاب المصلحة. قم بإجراء بحث شامل، واجمع التعليقات، واستخدم البيانات لدعم مقترحك.

يجب أن تكون المقترحات واضحة وسهلة الوصول لتجنب إبعاد المستثمرين. يقدم هذا الدورة المهارات وأفضل الممارسات اللازمة لعرض معلوماتك وتأمين التمويل بفعالية.

محتوى الكورس والمخطط الزمني

Section 1: Your Project Plan

- What do you aim to achieve?
- SWOT analysis.
- Who does your project benefit?
- Consider your budget and requirements.
- Your recruitment implications.
- Equipment, tools, and systems.

Section 2: Analysis, Feedback & Research

- Evidencing the need for your project.
- Finding the right audience.
- Surveys and auditing.
- Accurate record-keeping.
- Your reporting and analysis.
- Drawing conclusions from research and data.

Section 3: Your Project Roadmap

- Discovering your customer journey.
- What problems does your project solve?
- Concept development.
- Call analysis, data, and preliminary working plan.
- Auditing and reviewing your changes.

- Who needs to be informed of your planned change?

Section 4: Identifying the Pros & Cons

- Acknowledging your problem areas and selling your mitigation tactics.
- Selling your benefits and tailoring them to a specific target audience.
- Predicting and plotting your outcomes.
- Your project strategy and ‘plan B’ implementation.
- Legal requirements and commitments.

Section 5: Researching Your Audience

- Which investors might be interested in your project?
- Researching your potential investors and aiming to please.
- Selling new ideas to old stakeholders.
- Negotiation and sales techniques that go under the radar.

Section 6: Writing Your Proposal

- How to structure your proposal.
- Reading and re-reading your content.
- Layout, imagery, and data evidence.
- Presenting the ‘then and now’ picture.
- Stating your budget, technology, and staff requirements.
- Selling your blue sky and acknowledging the BCP.

تفاصيل الشهادة

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

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

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

القيادة والإدارة, إدارة المشاريع

مقالات ذات صلة



Strategic Project Selection: 5 Factors for Success in 2025

Learn the key factors that drive project success. Discover how strategic alignment, feasibility, stakeholder buy-in, risk management, and ROI impact project selection. Unlock .the secrets to better project choices