

"المدير التنفيذي للمنتجات الرئيسي - CPO"

المدة: 5 يوم

اللغة: ar

كود الكورس: MG2 - 213

هدف الكورس

بنهاية هذه الدورة، سيكون المشاركون قادرين على:

- تحديد الدور الاستراتيجي لرئيس قسم المنتجات وتأثيره على نمو المنظمة.
- تصميم استراتيجيات منتجات تركز على العميل وتتوافق مع الأهداف التجارية.
- قيادة فرق المنتجات المرنة خلال دورات الابتكار والتطوير والإطلاق.
- تطبيق تحليلات البيانات وأبحاث المستخدمين ورؤى السوق لتوجيه مسار المنتج.
- التعاون مع نظرائهم من المستوى التنفيذي لتحقيق التوازن بين رؤية المنتج وأداء الأعمال.
- إدارة المحافظ وخطط العمل ومقاييس الأداء بفعالية.

الجمهور

هذه الدورة مثالية لـ:

- الرؤساء التنفيذيين للمنتجات الحاليين أو الطموحين.
- رؤساء المنتجات أو الابتكار أو الرقمية.
- مديري المنتجات الذين ينتقلون إلى القيادة التنفيذية.
- رواد الأعمال والمؤسسين المسؤولين عن رؤية المنتج.
- الرؤساء التنفيذيين ومديري العمليات الذين يسعون لفهم قيادة المنتجات.
- قادة تجربة المستخدم وواجهة المستخدم والبيانات والتكنولوجيا الذين لديهم مسؤوليات استراتيجية.

منهجية التدريب

تستخدم الدورة تنسيقًا مدمجًا يشمل دراسات حالة من الواقع، ومحاضرات يقودها خبراء، وأطر عمل استراتيجية، وتعاون بين الزملاء. سيشارك المشاركون في محاكاة وتمارين لتخطيط الاستراتيجيات، لتتوج بمشروع نهائي يركز على ابتكار المنتجات.

الملخص

في الأسواق الديناميكية المدفوعة بالتكنولوجيا اليوم، يلعب مدير المنتج الرئيسي (CPO) دورًا محوريًا في تعزيز الابتكار وتركيز العميل وتحقيق ميزة تنافسية. يهدف هذا البرنامج إلى تزويد مديري المنتجات الطموحين والحاليين بالمهارات المتقدمة اللازمة لقيادة فرق المنتجات متعددة الوظائف، وتحديد وتنفيذ استراتيجيات المنتجات الفائزة، ومواءمة الابتكار مع الأهداف التجارية.

سيستكشف المشاركون إدارة دورة حياة المنتج، واستراتيجية الدخول إلى السوق، وقيادة تجربة المستخدم، واتخاذ القرارات المستندة إلى البيانات، والتأثير التنظيمي—مما يؤهلهم لقيادة وظائف المنتجات على أعلى مستوى تنفيذي.

محتوى الكورس والمخطط الزمني

Section 1: The Strategic Role of the CP

- .Understanding the evolving role of the Chief Product Officer
- .The CPO’s relationship with the CEO, CTO, CMO, and stakeholders
- .Setting a long-term product vision aligned with company strategy
- .Building and leading high-performance product organizations
- .Governance, accountability, and managing innovation risk

Section 2: Product Strategy, Roadmapping, and Portfolio Management

- .Defining product strategy and aligning it with business priorities
- .(Building and managing a product portfolio (core, adjacent, disruptive
- .Creating and updating strategic product roadmaps
- .Balancing customer needs, technical feasibility, and business viability
- .Tools for prioritisation: RICE, MoSCoW, Kano Model

Section 3: User-Centric Design and Market Fit

- Design thinking and product discovery
- .Gathering customer insights through research, testing, and feedback loops
- .Ensuring product-market fit through iterative prototyping
- .Leading UX strategy and improving user adoption

- Aligning design, development, and go-to-market teams.

Section 4: Data-Driven Product Leadership

- Leveraging data analytics in product decisions
- KPIs, OKRs, and metrics that matter for product success.
- Customer success metrics: NPS, CLTV, churn, retention.
- Experimentation and A/B testing for continuous improvement.
- Product analytics tools: Mixpanel, Amplitude, Hotjar, GA4.

Section 5: Scaling Products and Leading Cross-Functional Teams

- Launching and scaling products globally.
- Building cross-functional alignment between Product, Engineering, Sales, and Marketing.
- Managing Agile product teams and delivery velocity.
- Navigating product pivots and strategic adjustments.
- Leading transformation in product-driven organisations.

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 المهني (BAC) وخدمة اعتماد التطوير المهني المستمر (CPD)، كما أنها معتمدة وفق معايير ISO 9001 وISO 21001 وISO 29993.

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

التصنيفات

القيادة والإدارة, المبيعات والتسويق

مقالات ذات صلة



How to Build a Product Mindset: A Comprehensive Guide

Learn what a product mindset is, why it matters, and how to develop it. Compare it to .project thinking and explore future trends in product development