



"كتابة حالات أعمال منتجات جديدة بطريقة تهتم بمحركات البحث"

Duration: 5 Days

Language: ar

Course Code: PM1-102

Objective

عند اكتمال هذه الدورة، سيتمكن المشاركون من:

- بناء وكتابة حالة أعمال تشد وتقنع الآخرين بأن فكرة المنتج الجديد ستبيح
- شرح الغرض من حالة أعمال المنتجات الجديدة
- جلب الدعم للمنتجات الجديدة باستخدام مستندات حالة أعمال مقنعة
- فهم مستلمي حالة الأعمال والتأكد من أن اللغة المستخدمة تناول إعجابهم
- استخدام البحث لتحديد العوامل الأكثر تأثيراً 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

Audience

هذه الدورة مخصصة لـ

- مدیري البحث والتطوير

- مدير التسويق
- مدير تطوير الأعمال
- مدير المنتجات
- فرق تطوير المنتجات
- مدير التمويل
- أصحاب الأعمال والمخترعين
- أي شخص يتطلع لتطوير مهاراته لآفاق وظيفية مستقبلية

Training Methodology

Teaching takes place in various settings, including face-to-face in a classroom environment. It will ensure that participants can expand their knowledge of the subject and increase their skill set. The course is delivered via various methods by a specialist tutor. This will include PowerPoint presentations, reviewing articles and other relevant materials, group or individual exercises and discussions. There may be some independent work set, and the course will require submitting articles to demonstrate understanding and an end-of-course test. Note-taking is encouraged, and you are welcome to use electronic devices. The course manual will form part of the learning but will give you references for the future. You are encouraged to ask questions and, if needed, spend time one-on-one with your tutor to review any issues.

. You can network with peers in similar roles during your time in the classroom

Summary

تعزز المنتجات الجديدة نمو الشركة، والابتكار، والتفوق التنافسي؛ على الرغم من ذلك، فإنها تحمل مخاطر كبيرة أيضاً، 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 وتتضمن الحصول على الموافقة الضرورية من أصحاب المصلحة. يمكن أن تكون حالة تجارية مقنعة الفارق بين تقدم منتج أو إيقافه لصالح مبادرات تنافسية. يجب أن تكون هذه الوثيقة مقنعة، وتتوقع التحديات المحتملة، وتعالج المخاطر، وتقدم مساراً واضحاً 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 – بدءاً من تحليل السوق والتباوؤات المالية إلى تقييم المخاطر ومتطلبات الموارد – معًا لبروي قصة متاجنة تلامس المستثمرين والتنفيذيين وأعضاء الفريق على حد سواء. يجهز هذا الدورة، كتابة حالات تجارية لمنتجات جديدة ، المشاركين بالأدوات اللازمة لصياغة حالات تجارية قوية تبني

سيتعلم المشاركون الأشكال المنظمة وتقنيات اللغة المقنعة الالازمة لإنجاح حالة تجارية تعالج كافة القضايا ذات الصلة وتحمل الفحص. من خلال تمارين عملية وأمثلة، ستغطي هذه الدورة كل شيء بدءاً 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.

Course Content & Outline

Section 1: Business Case and Assessors

- What makes a good business case?
- Knowing what to include in the content and why it matters
 - Who are the assessors?
- Getting to know the assessors and how they think
- Covering the things that matter to the assessors in the business case

Section 2: Product Success and Market Challenges

- Market challenges - how to mitigate them in the business case
- The superior value test that customers use: the willingness to pay
 - The balancing act - sustainability vs. profitability
 - Ensuring that the business case has proven credibility
 - Establishing the potential chance of success

Section 3: The Product Fit Within the Organisation

- An organisation's value chain and the new product impact
- Can you prove a strategic fit with the business case
 - How can we define the critical factors for success?
 - What are the potential outcomes of the product?
 - Creating a successful outline strategy

Section 4: Business Case Writing, Resource and Justification

- Resources and investment - how to justify and clarify

- Coping with specified changes
- The formal structure of the written business case
 - Presenting a proper business case
- Making your business case professional and persuasive

Certificate Description

Holistique Training. عند إتمام هذه الدورة التدريبية بنجاح، سيحصل المشاركون على شهادة إتمام التدريب من (e-Certificate) وبالنسبة للذين يحضرون ويكمرون 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 أو ISO 21001 أو ISO 9001 كما أنها معتمدة وفق معايير (CPD) المستمر.

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

Categories

التصنيع, المبيعات والتسويق

Related Articles



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 فعالة يمثل تحديًّا وفرصة لاكتساب رؤى قيمة. إذا كنت تتساءل كيف يمكنك كتابة دراسة حالة عمل تلفت انتباه القراء وتكون فعالة، فأهلاً بك في هذا المقال الذي سيوجهك خطوة

YouTube Video

https://www.youtube.com/embed/8S4G2e5ZP2w?si=_OzEjIWAYr7AL-08