دورة ريادة الأعمال للمؤسسين وأصحاب الأعمال: اقتناص الفرص واختبار المشاريع وتمويل النمو

20 – 24 سبتمبر 2027

مدريد

دورة ريادة الأعمال للمؤسسين وأصحاب الأعمال: اقتناص الفرص واختبار المشاريع وتمويل النمو

المرجع: 30236_581 **التاريخ:** 20 – 24 سبتمبر 2027 **المكان:** مدريد **الرسوم:** GBP 4800

ملخص البرنامج

ريادة الأعمال محور دورة تدريبية تمتد أسبوع للمؤسسين وأصحاب الأعمال وكبار القادة الذين يدعمون مشاريع جديدة، ويخرج منها كل مشارك بحزمة خطة مشروع لفرصة حقيقية واحدة. تنطلق مشاريع كثيرة من فكرة مقنعة وسوق مقدر تقديرا فضفاضا وقصة تمويل لم تختبر، فينفد المال قبل أن تصل الأدلة. ينتقل البرنامج من فرز الفرص إلى اكتشاف العملاء والتحقق من نموذج العمل ثم اقتصاديات الوحدة وخيارات التمويل، ويطبق كل أداة على مشروع يملكه المشارك أو يرعاه. تقدم مارس للتدريب المملكة المتحدة هذا البرنامج في ريادة الأعمال لمجموعات من منظمات مختلفة.

المبررات المؤسسية

قلما تفشل المشاريع الجديدة لقلة الحماس، وإنما تفشل لأن الافتراضات عن العملاء والأسعار والتكاليف تصدق ولا تختبر. وحين تترك ريادة الأعمال للحدس، يبني المؤسسون قبل أن يستمعوا، ويسعرون بالتخمين، ويجمعون المال دون وجهة واضحة له. أما القادة الذين يفرزون الفرص ويحاورون العملاء ويختبرون النموذج ويحسبون أرقام كل عميل ويربطون التمويل بالمراحل فيوقفون الأفكار الضعيفة مبكرا ويوجهون الموارد إلى القوية.

- معدل فشل المشاريع: ينخفض حين تستبعد الفرص الضعيفة قبل بدء الإنفاق.
- جودة أدلة العملاء: تتحسن حين تستند القرارات إلى المقابلات والتجارب لا إلى الرأي.
- مدة كفاية النقد: تطول حين تخطط اقتصاديات الوحدة واحتياجات التمويل وفق المراحل.

المبادئ والأساس المعرفي

- فرز الفرص: مقارنة الأفكار بمعايير معلنة قبل اعتماد أي منها تبني الجلسة 1.
- اكتشاف العملاء: مقابلات منظمة تختبر الافتراضات عن الحاجات والإنفاق توجه الجلسة 2.
- التجارب الرشيقة: اختبارات صغيرة محددة المدة لافتراض واحد في كل مرة تشكل عمل النموذج في الجلسة 3.
- لوحة نموذج العمل: خريطة من صفحة واحدة للعملاء والقيمة والقنوات والتكاليف تؤطر الجلستين 3 و4.

المشاركون المستهدفون

- المؤسسون والشركاء المؤسسون الذين يستعدون لإطلاق مشروع مستقل أو توسيعه.
- مديرو المنشآت المملوكة وقادة الأعمال العائلية الذين يفتحون خط أعمال جديدا.
- رؤساء البرامج ومسؤولو الاستثمار الذين يدعمون مشاريع جديدة.
- المديرون الذين يقدمون المشورة للمشاريع الناشئة وحاضنات الأعمال وبرامج دعم المنشآت.
- كبار القادة الذين يخططون لترك مؤسساتهم وإطلاق أعمالهم الخاصة.

يأتي المشاركون عادة من الإدارة العامة وتطوير الأعمال والمالية ودعم المنشآت العامة.

مخرجات التعلم

1. سيكون المشاركون قادرين على تقييم فرص المشاريع وفق معايير فرز واضحة.
2. سيكون المشاركون قادرين على بناء خطة مقابلات تختبر افتراضات العملاء.
3. سيكون المشاركون قادرين على تصميم تجارب رشيقة لأخطر افتراضات النموذج.
4. سيكون المشاركون قادرين على حساب اقتصاديات الوحدة ومدة كفاية النقد للمشروع.
5. سيكون المشاركون قادرين على مقارنة خيارات التمويل بحسب المراحل والسيطرة.
6. سيكون المشاركون قادرين على تبرير خطة المشروع أمام المستثمرين أو المقرضين أو مجلس راع.

هيكل البرنامج

اليوم 1: ريادة الأعمال وفرز الفرص

أي الفرص تستحق وقت المؤسس وماله وانتباهه؟

- شبكة فرز الفرص
- مراجعة ذاتية لملاءمة المؤسس
- ورقة فرضيات المشكلة والعميل
- نموذج تقدير حجم السوق
- القائمة المختصرة لأفكار المشاريع

اليوم 2: اكتشاف العملاء

ماذا يفعل العملاء المستهدفون وبماذا يدفعون وما الذي يتحملونه اليوم؟

- خريطة شرائح العملاء
- أداة إعداد دليل المقابلات
- لوحة ترتيب الافتراضات
- سجل الأدلة
- مذكرة قرار الشريحة

اليوم 3: التحقق من نموذج العمل

هل يتماسك نموذج العمل حين يختبر كل افتراض فيه؟

- لوحة نموذج العمل
- بيان القيمة المقدمة
- بطاقة التجربة الرشيقة
- خطة اختبار التسعير
- سجل مراجعة النموذج

اليوم 4: اقتصاديات الوحدة وخيارات التمويل

كم يدر كل عميل وكم يكلف وما حاجته من النقد، ومن يمول الفجوة؟

- ورقة اقتصاديات الوحدة
- جدول مدة كفاية النقد
- مقارنة خيارات التمويل
- قائمة أسئلة المستثمرين والمقرضين
- ورقة المراحل واستخدام الأموال

اليوم 5: بناء خطة المشروع والدفاع عنها

هل تدعم أدلة الفرصة والعميل والنموذج والتمويل خطة مشروع واحدة؟

- تطبيق شبكة فرز الفرص من الجلسة 1
- استخدام سجل الأدلة من الجلسة 2
- اختبار لوحة نموذج العمل من الجلسة 3
- فحص ورقة اقتصاديات الوحدة من الجلسة 4
- إنجاز حزمة خطة المشروع

المنهجية

يقوم البرنامج على التمارين المنظمة المستندة إلى ملخصات مشاريع ونصوص مقابلات وقوائم أسعار وخطط نقدية مجهولة المصدر من قطاعات التجزئة والخدمات والتقنية. يعمل المشاركون في فرق صغيرة على مشروع مشترك، ويتحدى بعضهم افتراضات بعض، ويتلقون ملاحظات مكتوبة من الميسرين على كل مجموعة تمارين، ثم ينتقلون إلى مشروعهم الخاص.

- نشاط مقترح: تقييم خمس أفكار مشاريع بمعايير الفرز نفسها والدفاع عن الترتيب.
- نشاط مقترح: تمثيل مقابلة مع عميل وإعادة صياغة الأسئلة الموجهة.
- نشاط مقترح: مقارنة مسارين للتمويل لفجوة نقدية واحدة.

المخرج الختامي

يعد كل مشارك حزمة خطة مشروع لفرصة حقيقية واحدة. وتضم نتيجة الفرز وملخص أدلة العملاء ولوحة نموذج عمل مختبرة وورقة اقتصاديات الوحدة ومقارنة بين خيارات التمويل وموجزا من صفحة واحدة للمستثمر. وتستخدم الحزمة في العمل لتقرير المضي في المشروع ومخاطبة الممولين وتحديد معالم أول تسعين يوما.

الأسئلة الشائعة

هل يناسب تدريب ريادة الأعمال القادة الذين لم يؤسسوا عملا من قبل؟

نعم، فتدريب ريادة الأعمال يفترض مسؤولية عليا لا خبرة سابقة في المشاريع الناشئة، ويبني مهارات الفرز وأدلة العملاء واختبار النموذج والتفكير المالي خطوة بخطوة.

ما الأساليب التي تقوم عليها ريادة الأعمال في هذا البرنامج؟

تقوم ريادة الأعمال هنا على فرز الفرص واكتشاف العملاء والتجارب الرشيقة ولوحة نموذج العمل، وتطبق على مشروع حقيقي.

كيف تستخدم الخطة الناتجة عن تدريب ريادة الأعمال في العمل؟

تستخدم حزمة خطة المشروع لتقرير المضي في المشروع ومخاطبة الممولين وتحديد معالم المرحلة الأولى منه.

بماذا تختلف ريادة الأعمال عن الريادة داخل المؤسسات القائمة؟

تركز ريادة الأعمال على مشروع مستقل عليه أن يجد عملاءه وتمويله بنفسه، بينما تركز الريادة داخل المؤسسات على مبادرات جديدة داخل منظمة قائمة.