

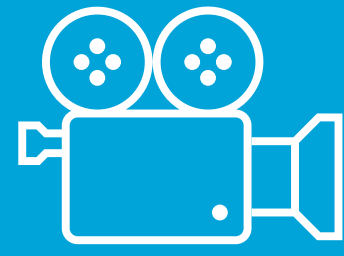


منشآت

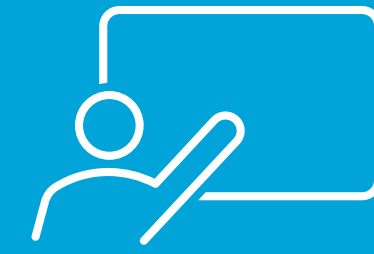
monsha'at

لهيئة العامة للمنشآت الصغيرة والمتوسطة
Small & Medium Enterprises General Authority

دليل البرامج التدريبية في أكاديمية منشآت



اللقاءات المسجلة



الدورات الإلكترونية

الدورات الإلكترونية

- التقنية والابتكار
- التخطيط والاستراتيجية
- العمليات والتشغيل
- المبيعات والتسويق
- المحاسبة والإدارة المالية
- الاستثمار
- الامتياز التجاري
- التجارة الإلكترونية
- تجارة الجملة والتجزئة
- ريادة الأعمال
- المعسكرات والبرامج المتقدمة



[الصفحة الرئيسية](#)

التقنية والابتكار

مجموعة برامج تساعدك على ترجمة فكرة أو اختراع إلى سلعة أو خدمة تخلق قيمة للعملاء، ويشمل الابتكار جميع العمليات التي يتم من خلالها توليد أفكار جديدة وتحويلها إلى منتجات مفيدة في مجال الأعمال، والابتكار غالبًا ما ينتج عندما يتم تطبيق الأفكار من أجل تلبية احتياجات وتوقعات العملاء.

- [الامن السيبراني](#)
- [التفكير التصميمي](#)
- [إنترنت الأشياء والفرص الواعدة](#)
- [تقنية البلوك تشين](#)

الأمن السيبراني



4 ساعات

تركز الدورة على تعريف غير المختصين بمفهوم ومبادئ الأمن السيبراني وأنواع الاختراقات والهجمات وكيفية التصدي لها، إضافة للتقنيات والأدوات اللازمة للتعامل مع تحديات الفضاء السيبراني.

وصف الدورة

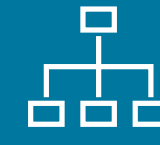


الفئة المستهدفة



- ملاك المنشآت الصغيرة والمتوسطة
- جميع فئات المجتمع
- التعرف على الفيروسات والتشفير وأنواعه والهندسة الاجتماعية
- إيجاد حلول ونماذج مكافحة للجرائم
- والتعرف على العقوبات بالقانون السعودي للجرائم السيبرانية

محاور الدورة



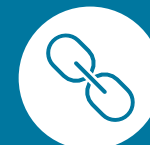
- مقدمة بالأمن السيبراني وأهميته وأبعاده
- الأمن السيبراني والفيروسات حلول للاختراقات
- الجريمة السيبرانية وطرق العلاج

أهداف الدورة



سيتمكن المشاركون في نهاية الدورة من:

- التعرف على المبادئ الأساسية للأمن السيبراني والجرائم المعلوماتية
- التعرف على المخاطر المرتبطة بنقل المعلومات ومعالجتها وتخزينها
- التعرف على الأخطار والتهديدات
- تطبيق مهارات صد الهجمات الإلكترونية عن طريق الإنترنت
- التعرف على الإحصائيات العامة للبيانات في استخدام وسائل التواصل الاجتماعي



التفكير التصميمي



4 ساعات

تركز الدورة على توضيح مفهوم وأهمية التفكير التصميمي في إدارة المنظمات الناشئة، واكتساب كيفية تطبيق منهجية وأدوات التفكير التصميمي لتوليد أفكار إبداعية.

وصف الدورة

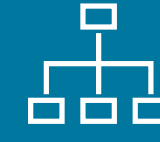


الفئة المستهدفة



- أصحاب المشاريع الناشئة
- ملاك المنشآت في مرحلة التطوير والتوسع

محاور الدورة



- مفهوم وأهمية التفكير التصميمي
- إطارات ومراحل التفكير التصميمي
- الاكتشاف
- التجسيد

أهداف الدورة



سيتمكن المشاركون في نهاية الدورة من:

- الإلمام بالمفاهيم الأساسية المستخدمة في الابتكار والتفكير التصميمي
- التعرف على الأدوات المستخدمة في بناء نماذج الابتكار والتفكير التصميمي
- الإلمام بأسس وعناصر الابتكار والتفكير التصميمي
- إتقان مهارة بناء نماذج الابتكار والتفكير التصميمي



إنترنت الأشياء والفرص الواعدة



4 ساعات

تركز الدورة على تقديم مدخلاً شاملاً عن إنترنت الأشياء لتمكين رواد الأعمال وأصحاب المنشآت من فهم هذه الموجة وتقنياتها المختلفة وكيفية الاستفادة من الفرص التي تقدمها من خلال تقديم حلول أو منتجات جديدة أو دعم أفضل واستغلال أمثل للمنتجات القائمة.

وصف الدورة

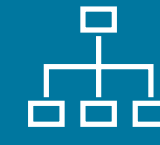


الفئة المستهدفة



- أصحاب المشاريع الناشئة
- المهتمين في المشاريع التقنية
- ملاك المنشآت في مرحلة التطوير الرقمي

محاور الدورة



- مقدمة عن إنترنت الأشياء
- بنية إنترنت الأشياء التقنية
- شبكات إنترنت الأشياء
- منصات إنترنت الأشياء
- حلول إنترنت الأشياء

أهداف الدورة



سيتمكن المشاركون في نهاية الدورة من:

- التعرف على مفهوم إنترنت الأشياء وأثره المستقبلي
- التعرف على البنية التحتية لإنترنت الأشياء
- التعرف على أنواع شبكات الحاسب الآلي لتطبيقات إنترنت الأشياء
- التمييز بين بروتوكولات نقل بيانات إنترنت الأشياء
- القدرة على بناء حل لإنترنت الأشياء



تقنية بلوك تشين



4 ساعات

تركز الدورة على التعريف بتقنية البلوك تشين وأنواعها ومجالات استخدامها في المشاريع المستقبلية والحالية، ومدى أهميتها وتأثيرها اقتصادياً على الدول، بالإضافة إلى تطويرها مجال التقنية من الاعتمادية المركزية إلى غير الاعتمادية اللامركزية.

وصف الدورة

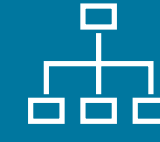


الفئة المستهدفة



- أصحاب المشاريع الناشئة
- المهتمين في المشاريع التقنية
- ملاك المنشآت في مرحلة التطوير الرقمي

محاور الدورة



- الأنظمة المركزية التقليدية
- ما هو البلوك تشين
- مميزات وعيوب تقنية البلوك تشين
- تطبيقات البلوك تشين العملية
- العقود الذكية

أهداف الدورة



- سيتمكن المشاركون في نهاية الدورة من:
- التعرف على تقنية البلوك تشين
 - إمكانية تطبيق التقنية على المشاريع المستقبلية
 - تحديد مدى تأثير تقنية البلوك تشين للمشروع من النواحي الإيجابية والسلبية
 - التفرقة بين أنواع تقنية البلوك تشين واختيار الأنسب للمشروع



التخطيط والاستراتيجية

مجموعة برامج تعزز المعرفة اللازمة لعملية وضع الأهداف وتنظيم الموارد بما يكفل نمو وتوسع المشروع واستدامته، ويتم إعداد الخطط الاستراتيجية من خلال منهجية تحلل من خلالها المنظمة كل برنامج من برامجها من منظور تحقيق غرض محدد وأيضاً تحقيق دخل مكتسب، إذ أن الهدف هنا تحديد أكثر برامج المنظمة فاعلية واحتياجاً ثم توسيعها والتركيز عليها بطريقة تضمن الإنتاجية.

- [التخطيط الاستراتيجي للمنشآت الصغيرة والمتوسطة](#)
- [التخطيط للمشاريع الريادية](#)
- [خطوات تأسيس العمل التجاري](#)
- [دراسة الجدوى](#)
- [نمو المنشآت الصغيرة والمتوسطة](#)

التخطيط الاستراتيجي للمنشآت الصغيرة والمتوسطة



4 ساعات

تركز الدورة على المهارات التطبيقية والمعارف المتطورة لمتطلبات الإدارة والتخطيط الاستراتيجي في المنشآت الصغيرة والمتوسطة، وكيفية تحديد الأهداف الطويلة والمتوسطة والقصيرة الأجل، ويتعرف المشاركون على أساليب تحديد الخيارات الاستراتيجية المناسبة.

وصف الدورة

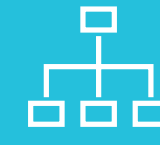


الفئة المستهدفة



- أصحاب المشاريع الناشئة
- ملاك المنشآت الصغيرة والمتوسطة

محاور الدورة



- مفهوم الاستراتيجية
- إعداد الخطة الاستراتيجية
- بطاقة الأداء المتوازن

أهداف الدورة



سيتمكن المشاركون في نهاية الدورة من:

- فهم الخطة الاستراتيجية
- التعرف على أساسيات التخطيط الاستراتيجي
- كيفية ربط الخطة الاستراتيجية بمؤشرات الأداء الرئيسية
- التعرف على منهجية إعداد بطاقة الأداء المتوازن



التخطيط للمشاريع الريادية



4 ساعات

يهدف برنامج التخطيط للمشاريع الريادية إلى التعريف بأسس أبحاث السوق ودراسات الجدوى لبناء إطار لتنفيذ الأفكار الريادية وتقييم الفرص لتطوير المشروعات القائمة أو الجديدة، والخروج بأفكار ابتكارية قابلة للتطبيق ويُمكن استثمارها وترجمتها إلى سلع وخدمات تناسب شرائح السوق المستهدف.

وصف الدورة

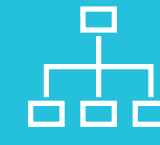


الفئة المستهدفة



- أصحاب المشاريع الناشئة
- ملاك المنشآت في مرحلة التطوير والتوسع

محاوّر الدورة

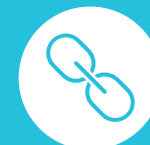


- المعلومات الأولية للمشاريع
- دراسة السوق
- العوامل المحددة للطلب على السلع والخدمات
- تقدير الطلب على منتجات المشاريع الريادية
- تقدير العرض في المشاريع الريادية
- نموذج عملي لتقدير الطلب والعرض في المشاريع الريادية
- الدراسة الفنية للمشاريع الريادية
- التحليل المالي في المشاريع الريادية

أهداف الدورة



- سيتمكن المشاركون في نهاية الدورة من:
- التعرف على المعلومات الأولية للمشروع.
 - دراسة السوق.
 - التعرف على العوامل المحددة للطلب على السلع والخدمات
 - التعرف على طرق تقدير العرض و الطلب على منتجات المشاريع الريادية ونموذج عملي عليها
 - الدراسة الفنية والتحليل المالي للمشاريع الريادية



خطوات تأسيس العمل التجاري



4 ساعات

تركز الدورة على توضيح إجراءات وخطوات تأسيس العمل التجاري وفق أنظمة المملكة العربية السعودية للأعمال التجارية الصغيرة كما تساعد على تعزيز قدرات المشاركون على تأسيس العمل التجاري.

وصف الدورة



الفئة المستهدفة



- المهتمين في ريادة الأعمال
- أصحاب المشاريع الناشئة

محاور الدورة



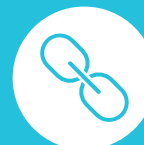
- مفاهيم أساسية في العمل التجاري
- إجراءات تأسيس العمل التجاري

أهداف الدورة



سيتمكن المشاركون في نهاية الدورة من:

- التعرف على الوزارات والجهات ذات العلاقة عند تأسيس عمل تجاري صغير.
- التعرف على الخطوات الأساسية لفتح سجل تجاري.
- التعرف على الخطوات الأساسية لفتح محل تجاري.
- التعرف على الخطوات الأساسية لتوظيف الأيدي العاملة.
- التعرف على الخطوات الأساسية لإجراءات التأمينات والزكاة والضرائب.



دراسة الجدوى



4 ساعات

تركز الدورة على توضيح أهمية إعداد دراسة جدوى للأعمال والمشاريع وتوضيح السمات والمكونات الأساسية لها، لمعرفة فرص النجاح ورسم خارطة الطريق.

وصف الدورة



الفئة المستهدفة



- رواد الأعمال.
- أصحاب المنشآت الصغيرة والمتوسطة.

محاور الدورة



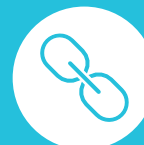
- المقدمة.
- مدخل في دراسة الجدوى.
- مكونات دراسة الجدوى.
- الواقع العملي.
- الختام.

أهداف الدورة



سيتمكن المشاركون في نهاية الدورة من:

- تعريف دراسة الجدوى وسماتها.
- فهم أهمية دراسة الجدوى للأعمال.
- فهم المكونات الأساسية لدراسة الجدوى.



نمو المنشآت الصغيرة والمتوسطة



4 ساعات

تركز الدورة على رسم خارطة طريق تساعد أصحاب المنشآت على عبور الطريق نحو البقاء والاستمرار والنمو والتوسع وفق فهم واضح لمراحل النمو المختلفة ومتطلباتها.

وصف الدورة

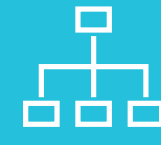


الفئة المستهدفة



- أصحاب المشاريع الناشئة
- ملاك المنشآت في مرحلة التطوير والتوسع

محاوير الدورة



- مقدمة في ريادة الأعمال وسمات رائد الأعمال
- تقييم الوضع الحالي للمنشأة
- مراحل النمو للمنشآت
- التعامل مع مراحل النمو في المنشآت
- استراتيجيات النمو لأصحاب المنشآت
- خطوات تطوير وتنمية المنشآت الصغيرة والمتوسطة

أهداف الدورة



سيتمكن المشاركون في نهاية الدورة من:

- تقييم الوضع الحالي للمنشأة
- التعرف على التحليل الرباعي SWOT وكيفية استخدامه
- التعرف على مراحل النمو للمنشآت الصغيرة والمتوسطة
- اكتساب مهارات التعامل مع مراحل النمو للمنشآت الصغيرة والمتوسطة
- التعرف على استراتيجيات النمو لأصحاب المنشآت
- التعرف على خطوات تطوير وتنمية المنشآت الصغيرة والمتوسطة



العمليات والتشغيل

مجموعة برامج تساعد على التعريف بتصميم عملية الإنتاج في المنشآت ومراقبتها وإعادة تصميم العمليات التجارية لإنتاج السلع أو الخدمات بما يحقق تيسير فعال للأنشطة من إدارة سلاسل الامداد وإدارة المخاطر والاستغلال الأمثل للموارد بغرض زيادة القيمة والوصول والحفاظ على العملاء واكتساب ميزة تنافسية في السوق.

- [إدارة العمليات](#)
- [إدارة مخاطر المشاريع](#)

إدارة العمليات



4 ساعات

تهدف الدورة إلى توضيح المفاهيم الأساسية المستخدمة في إدارة العمليات، وكيفية تطوير طرق إدارة العمليات في مجال الخدمات والتصنيع ورفع كفاءتها والتقليل من الفاقد خلال تنفيذها، إلى جانب تصميم مساقات العمل وكيفية تقييمها وما هي مقاييس الأداء لزيادة الإنتاجية وإيصال الخدمات إلى العميل بأعلى مستوى جودة.

وصف الدورة

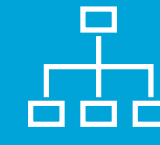


الفئة المستهدفة



- أصحاب المشاريع الناشئة
- ملاك المنشآت الصغيرة والمتوسطة.

محاور الدورة



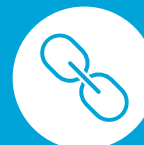
- مقدمة في إدارة العمليات
- تحديد الاستراتيجية في إدارة العمليات
- التصميم في إدارة العمليات
- التجهيز والتسليم في إدارة العمليات
- التطوير في إدارة العمليات

أهداف الدورة



سيتمكن المشاركون في نهاية الدورة من:

- التعرف على المفاهيم الأساسية المستخدمة في هذا المجال
- التعرف على مهام إدارة العمليات
- تحليل طرق العمل وتصميمها
- التعرف على كيفية وضع إستراتيجيات العمليات ضمن معايير محددة وفهم أساسيات الإنتاج وإدارة المخزون.
- التعرف على طرق تطوير إدارة العمليات في مجال الخدمات والتصنيع ورفع كفاءتها
- تصميم مساقات العمل و تقييمها



إدارة مخاطر المشاريع



4 ساعات

تهدف الدورة لتقديم شرح تفصيلي حول عمليات إدارة مخاطر المشاريع، وتتمثل هذه العمليات في وضع خطة إدارة مخاطر المشاريع، وتحديد المخاطر، وإجراء التحليل النوعي للمخاطر، إجراء التحليل الكمي للمخاطر، وضع خطة الاستجابة للمخاطر، تطبيق الاستجابات للمخاطر، وأخيراً متابعة المخاطر.

وصف الدورة

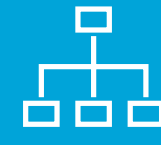


الفئة المستهدفة



- أصحاب المشاريع
- ملاك المنشآت

محاور الدورة

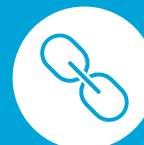


- إدارة مخاطر المشاريع.
- وضع خطة إدارة مخاطر المشاريع.
- تحديد المخاطر.
- إجراء التحليل النوعي للمخاطر.
- وضع خطة الاستجابة للمخاطر.

أهداف الدورة



- سيتمكن المشاركون في نهاية الدورة من:
- التعرف على أهمية إدارة مخاطر المشاريع وتحديد ما لذلك من أثر إيجابي في تفادي المشكلات.
- التعرف على ماهية المخاطر وأنواعها.
- التعرف على خطوات التعامل مع المخاطر في المشاريع وطرق وضع وتطبيق الاستجابات وكيفية متابعتها.



المبيعات والتسويق

مجموعة برامج تسلط الضوء على أهم منهجيات واستراتيجيات تنمية العمل التجاري وسبل الوصول إلى السوق المستهدف أو نطاق العملاء المستهدفين لمنتج أو خدمة ما، بالإضافة إلى أفضل الممارسات لتعريف وإقناع العملاء بالمنتج أو الخدمة أو الترويج لها أو تنميتها أو الحفاظ على الحصة السوقية وتعزيزها.

- [التسويق للمشاريع الناشئة](#)
- [أساسيات خدمة العملاء](#)
- [أساليب ومهارات البيع](#)
- [خطوات في السوق](#)
- [مقدمة في التصدير والتجارة الدولية](#)

التسويق للمشاريع الناشئة



4 ساعات

تهدف الدورة إلى مساعدة رواد الأعمال في إدارة الشركات الناشئة والنهوض بأعمالهم من خلال توظيف الأدوات التسويقية المناسبة والتي تتلاءم مع الموارد وبما يلبي حاجات ورغبات السوق المستهدف، وتغطي الدورة سلسلة مراحل لتمكين المتعلم من بناء أفكاره ونموذج العمل الخاص به بطريقة علمية ومرتجة تبدأ بإكسابه المفاهيم الأساسية في علم التسويق حتى يصل إلى مرحلة يكون من خلالها قادراً على تسويق المنتجات والخدمات حسب أفضل الممارسات في مجال الأعمال.

وصف الدورة

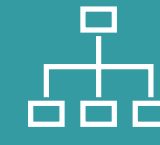


الفئة المستهدفة



- أصحاب المشاريع الناشئة
- أصحاب المنشآت الصغيرة والمتوسطة

محاوير الدورة



- الجزء الأول: مفهوم التسويق وأبعاده
- الجزء الثاني: تقسيم واستهداف السوق وإحلال المنتج
- الجزء الثالث: التسويق بالعلاقات وإدارة علاقات العملاء (CRM)
- الجزء الرابع: التسويق الرقمي عبر منصات التواصل الاجتماعي

أهداف الدورة



سيتمكن المشاركون في نهاية الدورة من:

- التعرف على مفهوم التسويق وأبعاده
- التعرف على آليات تقسيم واستهداف السوق وإحلال المنتج
- التعرف على طرق التسويق بالعلاقات وإدارة علاقات العملاء
- التعرف على طرق التسويق الرقمي عبر منصات التواصل الاجتماعي





أساسيات خدمة العملاء



4 ساعات

تركز الدورة على العديد من الموضوعات التي تشكل واقع خدمة العملاء، وهي: خصائص الخدمات، الفرق بين السلع والخدمات، توقعات العملاء، تجارب العملاء، وجودة الخدمة، إضافة إلى نموذج SERVQUAL/ GAP، وإدراك العملاء والتحفيز، واتخاذ قرار العملاء ورضا العملاء والاتصالات ورسم الخرائط. وتتناول الدورة: التسويق وولاء العملاء، أبعاد الخدمة والجودة، شكاوى العملاء، تجزئة العملاء، ودورة حياة المنتج، إلى جانب الإعلان والترويج، والتعامل مع العملاء (آداب التحدث عبر الهاتف).

وصف الدورة



محاوير الدورة



- أدوات تحسين رضا العميل
- تصنيفات العملاء
- دورة حياة الخدمة
- الإعلان وسلوك المستهلك
- الوسائل الإعلانية
- خدمة ومهارات الاتصال العملاء
- معرفة عميلك

الفئة المستهدفة



- مقدمي خدمة العملاء في المنشآت الصغيرة والمتوسطة

أهداف الدورة



سيتمكن المشاركون في نهاية الدورة من:

- التعرف على تعريف الخدمات وطرق تسويقها.
- التعرف على توقعات العملاء ووسائل الوصول لرضا العميل.
- التعرف على العوامل المؤدية للعجز عن تقديم الخدمات.
- التعرف على أنواع قرارات المستهلك.
- التعرف على تأثير الدخل والطبقة الاجتماعية على قرارات الشراء.
- التعرف على أدوات قياس الجودة التعرف على الوسائل الإعلانية وعلاقتها بسلوك المستهلك.

- تعريف الخدمات
- الفئات التسعة لتصنيف الخدمات
- تسويق الخدمات وسلوك المستهلك
- توقعات العملاء
- الجودة والرضا
- نموذج غاب - العجز
- عوامل تؤدي للعجز عند مقدمي الخدمات
- أنواع قرارات المستهلك
- الدخل والطبقة الاجتماعية
- تأثير الطبقة الاجتماعية على قرارات الشراء
- نوعية وجودة الخدمة
- قياس الجودة



أساليب ومهارات البيع



4 ساعات

تقدم الدورة الأساليب ومهارات البيع في أسواق التجزئة مجموعة من المعارف، الاستراتيجيات والمقومات الأساسية المرتبطة بمفهوم المبيعات وعلاقتها بالتسويق وتطبيقاتها في المنشأة، بدءًا من الإدارة العليا عند إعدادهم للاستراتيجيات والخطط طويلة المدى وحتى العمليات اليومية التي يقدمها البائع، وأهمية وآلية تبني هذه المفاهيم في إدارة وتيسير عمليات البيع وتحسين أداء المنشآت.

وصف الدورة

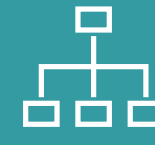


الفئة المستهدفة



- المهتمون في مجال أنشطة قطاع التجزئة.
- المستثمرون في مجال أنشطة قطاع التجزئة.
- أصحاب متاجر وأنشطة التجزئة في مرحلة تأسيس وتطوير أنشطتهم.

محاور الدورة



- الوحدة الأولى: مدخل إلى التسويق والمبيعات
- المحور الأول: مبادئ وأساسيات التسويق
- المحور الثاني: مبادئ وأساليب البيع
- الوحدة الثانية: تخطيط التسويق والمبيعات
- المحور الأول: استراتيجية التسويق وكيفية بنائها
- المحور الثاني: استراتيجية البيع وكيفية بنائها
- الوحدة الثالثة: الإدارة والتطوير
- المحور الأول: أساليب وطرق البيع
- المحور الثاني: اكتساب وتطوير مهارات وعمليات البيع

أهداف الدورة



سيتمكن المشاركون في نهاية الدورة من:

- التعرف على أساسيات البيع والتسويق.
- توضيح دور البيع ودور التسويق في المنظمات والعلاقة بينهما.
- الإلمام باستراتيجية التسويق واستراتيجية المبيعات.
- معرفة طرق إدارة المبيعات.
- معرفة أهم الأساليب المستخدمة في المبيعات.
- التعرف على مهارات البيع وأهميتها وطرق اكتسابها.
- الإلمام بأهمية وطرق تطوير عمليات البيع.



خطوات في السوق



4 ساعات

تركز الدورة على تعريف المشاركون بالإجراءات التطبيقية التي يقوم بها صاحب المنتج أو الفكرة التجارية للوصول إلى عميل مستهدف، مع تعديل المنتج وفق أولويات العميل الاعتباري.

وصف الدورة

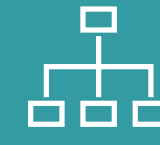


الفئة المستهدفة



- المهتمين في زيادة الأعمال
- أصحاب المشاريع الناشئة

محاوير الدورة



- صياغة الفكرة التجارية
- خطوات السوق
- خطوات المنتج
- تحديد الوضع التنافسي
- خطوات العميل
- خطوات الفرضيات والمواصفات

أهداف الدورة



سيتمكن المشاركون في نهاية الدورة من:

- التعرف على الشروط اللازم توفرها في المنتج ليصبح تجارياً قابل للنمو والتوسع
- التعرف على طريقة تجزئة السوق وتحديد السوق الافتراضية
- التعرف على سمات العميل الاعتبارية وأولوياته
- التعرف على طرق تحليل المنافسين في السوق
- التعرف على كيفية تحديد دورة حياة المنتج وتحديد القيمة المقترحة له
- التعرف على وحدة اتخاذ القرار وتحديد الإطار السعري المناسب



مقدمة في التصدير والتجارة الدولية



4 ساعات

تركز الدورة على تقديم المفاهيم السائدة عن التجارة الدولية، وأثر التصدير على زيادة المبيعات وفرص نمو أعمال المنشأة بفتح أسواق جديدة، والتصدير كاستراتيجية لتقليص المخاطر بالإضافة إلى خفض التكاليف. كما تتطرق الدورة إلى العوامل المؤثرة على النجاح في أسواق التصدير، تقدم هذه الدورة بالتعاون مع هيئة تنمية الصادرات السعودية.

وصف الدورة

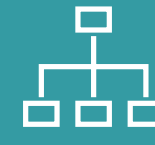


الفئة المستهدفة



- ملاك المنشآت في مرحلة التطوير والتوسع

محاوير الدورة



- أهمية التصدير
 - فوائد التصدير على المنشأة
 - إمكانات التصدير
 - دور إدارة المنشأة
- دراسة السوق المستهدف
 - العوامل المؤثرة في اختيار الأسواق
 - مصادر معلومات الأسواق الدولية
 - خيارات الدخول إلى أسواق التصدير
- إجراءات التصدير
 - الأعمال اللوجستية
 - طرق الدفع الدولية
 - مراحل التصدير

أهداف الدورة



سيتمكن المشاركون في نهاية الدورة من:

- التعرف بالتصدير ومفاهيم التجارة الدولية
- التعرف بأثر التصدير على المبيعات ونمو أعمال المنشأة
- التعرف على أهم الاعتبارات لتهيئة المنشأة لعملية التصدير وتطوير الجاهزية للمنافسة
- التعرف على أفضل الطرق للوصول إلى المستوردين
- التعرف على أهم المراحل والإجراءات ذات العلاقة بمعاملات التصدير



المحاسبة والإدارة المالية

مجموعة برامج تستعرض المعارف والمهارات اللازمة لإدارة المالية للمنشآت، بما يشمل مجالات المحاسبة وتقييم وتبويب المعاملات المالية المتعلقة بالعمل وتحليلها، كما تستعرض مجموعة من المفاهيم والتقنيات التي تستخدم لقياس وإصدار تقارير حول المعلومات المالية بغرض تحديد مستويات الربحية وتوفير القدرة على تمويل أعمال المنشأة.

- المحاسبة لغير المحاسبين
- إدارة الأداء المالي بفعالية – مرحلة النمو
- إدارة الأداء المالي بفعالية – مرحلة الانطلاقة

المحاسبة لغير المحاسبين



4 ساعات

تهدف هذه الدورة إلى تزويد المتعلمين من غير المحاسبين والماليين المتخصصين بالمعرفة اللازمة لقراءة وفهم القوائم المالية المنشورة والمرفق بها الإفصاحات اللازمة، كما سيتمح الفرصة لاستيعاب أهمية استخدام بعض المعايير الدولية لإعداد التقارير المالية IFRS

وصف الدورة

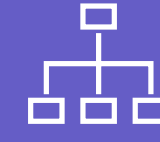


الفئة المستهدفة



- أصحاب المشاريع الناشئة
- ملاك المنشآت الصغيرة والمتوسطة

محاور الدورة



- مقدمة إلى المعايير الدولية لإعداد التقارير المالية IFRS والتقارير المالية الدورية والسنوية.
- فهم القوائم المالية وعناصرها.
- إدارة ومحاسبة موارد الشركة المالية (إطار مفاهيمي).
- قائمة التدفقات النقدية والموازنات.

أهداف الدورة



سيتمكن المشاركون في نهاية الدورة من:

- شرح المصطلحات المستخدمة في القوائم المالية المنشورة.
- قراءة أي قوائم مالية وغيرها مما ينشر من معلومات في التقارير السنوية.
- الربط بين مختلف المكونات التي تتألف منها القوائم المالية المنشورة.
- التمكن من إعداد القوائم المالية.
- اكتساب فهم أساسي لأهم المعايير الدولية لإعداد التقارير المالية وأثرها على صنع القرار في الشركات.



إدارة الأداء المالي بفعالية - مرحلة النمو



4 ساعات

تركز الدورة على تعزيز جودة مهارات الإدارة المالية والارتقاء بها وتعريف المشاركون بالقوائم المالية وأنواعها المختلفة، كما توضح كيفية احتساب النسب الربحية وتحسين التدفقات النقدية.

وصف الدورة

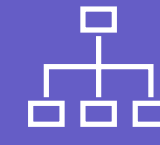


الفئة المستهدفة



- ملاك المنشآت في مرحلة التطوير والتوسع

محاور الدورة

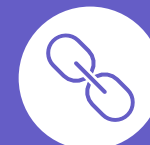


- القوائم المالية
- تقييم الحالة المالية للمنشأة
- نسب الربحية
- تحسين التدفقات النقدية
- الموازنة
- التدفقات النقدية

أهداف الدورة



- سيتمكن المشاركون في نهاية الدورة من:
- التعرف على مفهوم القوائم المالية وأهم خصائصها
 - التعرف على أنواع القوائم المالية
 - كيفية تقييم الحالة المالية للمنشأة
 - كيفية تقدير الربحية وإدارة المصروفات
 - التعرف على الطرق المختلفة لتحسين التدفقات النقدية
 - كيفية إدارة موازنة الأرباح والخسائر



إدارة الأداء المالي بفعالية - مرحلة الانطلاقة



4 ساعات

تركز الدورة على توضيح المعرفة الضرورية لإدارة الشأن المالي في مرحلة الانطلاق، لأهمية القرارات المالية في هذه المرحلة والتي تؤثر على سير العمل لمدة ليست بالقصيرة، كما توضح أساسيات المحاسبة، والدورة المحاسبية بالإضافة إلى التدفق النقدي.

وصف الدورة

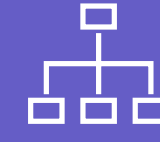


الفئة المستهدفة



- أصحاب المشاريع الناشئة
- ملاك المنشآت الصغيرة والمتوسطة

محاور الدورة



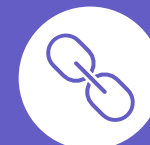
- عناصر النظام المالي المحاسبي
- الدورة المحاسبية والقوائم المالية
- معايير ومؤشرات تقييم الأداء المالي

أهداف الدورة



سيتمكن المشاركون في نهاية الدورة من:

- استيعاب عناصر النظام المالي والمحاسبي
- التعرف على الدورة المحاسبية
- التعرف على أهم القوائم المالية
- التعرف على كيفية إعداد قائمة التدفق النقدي
- اكتساب مهارة استخدام مؤشرات تقييم الأداء المالي لتقييم الوضع المالي



الاستثمار

مجموعة برامج تقدم المعرفة اللازمة لطرق واستراتيجيات الاستثمار وتحقيق العوائد والأرباح ومهارات العرض على المستثمرين، وتساعد المستثمر والباحث عن استثمار على اتخاذ القرارات على أساس احتمال تحقيق المكاسب والمستهدفات المالية باستخدام أدوات التحليل والفحص النافي للجهالة لزيادة العائدات وإدارة المخاطر.

- [تقييم الاستثمارات في الشركات الناشئة](#)
- [كيف تجذب المستثمرين إلى مشروعك الناشئ](#)

تقييم الاستثمارات في الشركات الناشئة



4 ساعات

تركز الدورة على توضيح المفاهيم والمهارات الرئيسية في التكوين المعرفي لرائد الأعمال المرتبطة بتقييم شركته الناشئة أثناء مراحلها المختلفة وتقديمها بطريقة ميسرة لتطبيقها بشكل عملي.

وصف الدورة

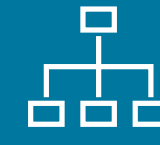


الفئة المستهدفة



• أصحاب المشاريع الناشئة

محاور الدورة



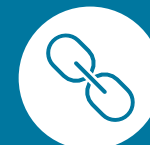
- القيمة التأسيسية للشركة
- جاهزية الشركة للاستثمار
- التصنيف الاستثماري للمشاريع
- أساليب التقييم

أهداف الدورة



سيتمكن المشاركون في نهاية الدورة من:

- تنمية معارف ومهارات المشاركون في التعرف على مؤشرات تقييم الاستثمار في المنشآت الناشئة، حيث يتم تحديد قيمة الشركة الناشئة قبل التمويل، وقيمة الشركة الناشئة بمجرد أن يضع المستثمرون أموالهم



كيف تجذب المستثمرين لمشروعك الناشئ؟



4 ساعات

تركز الدورة على تأهيل رواد الأعمال في المشاريع الناشئة لمرحلة التفاوض الجاد والمثمر مع المستثمرين، بالإضافة إلى التعريف بمحتوى ومهارات تقديم العرض المقنع للجهات التمويلية.

وصف الدورة

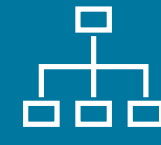


الفئة المستهدفة



- أصحاب المشاريع الناشئة
- ملاك المنشآت في مرحلة التطوير والتوسع

محاوير الدورة



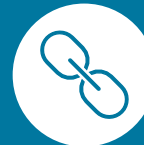
- الاستعداد لطلب التمويل
- البحث وجمع المعلومات اللازمة
- حساب تقييم المشروع الناشئ
- توزيع حصص الملكية بين المؤسسين
- تحضير مستندات التحقق
- تجهيز العرض الاستثماري
- أنواع المستثمرين وطرق إيجادهم
- مكونات ومحتويات العرض الناجح
- أساليب التقديم والتأثير المقنع
- بنود التفاوض والاتفاق

أهداف الدورة



سيتمكن المشاركون في نهاية الدورة من:

- فهم إجراء التقييم المالي في المراحل الأولى للمشروع
- فهم كيفية توزيع حصص الملكية بين المؤسسين والمستثمرين
- التعرف على أنواع الجهات التمويلية وكيفية إيجادها
- تحضير وتقديم شرائح العرض الاستثماري بالمحتوى الملائم
- التعرف على المستندات المطلوبة في فحص التحقق ونفي الجهالة
- التدرب على بنود وأساليب التفاوض المقنع والبناء



الامتياز التجاري

مجموعة برامج تُعرف بمفهوم الامتياز التجاري وأنظمتها وسبل التوسع من خلاله أو الحصول عليه، ويعد الامتياز اتفاق يمنح بمقتضاه الحق باستخدام الاسم التجاري في منطقة جغرافية محددة ولمدة زمنية، مع الالتزام بتقديم المساعدة الفنية والتسويقية مقابل نسبة من المبيعات.

- [التحول للامتياز التجاري](#)
- [التوسع من خلال الامتياز التجاري لمانح الامتياز](#)
- [دراسة الامتياز التجاري فنياً](#)
- [دراسة العرض والتحليل المالي للامتياز التجاري لصاحب الامتياز](#)
- [عقود الامتياز التجاري](#)

التحول للامتياز التجاري



4 ساعات

تركز الدورة على تقديم المساعدة لأصحاب العلامات التجارية في فهم وتقييم قدرة العلامة التجارية للتحول لنظام الامتياز التجاري ومعرفة الإيجابيات والسلبيات للتحول لنظام الامتياز التجاري ودراسة الوضع المالي والتشغيلي والقانوني المناسب للتحول.

وصف الدورة

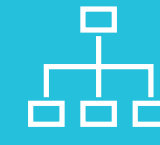


الفئة المستهدفة



- أصحاب المشاريع الناشئة
- ملاك المنشآت في مرحلة التطوير والتوسع

محاوير الدورة



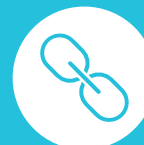
- أولاً: حقوق الملكية الفكرية
- ثانياً: التحول للامتياز التجاري
- ثالثاً: السلبيات في التحول للامتياز التجاري
- رابعاً: تقييم المنشأة للتحول للامتياز التجاري
- خامساً: النظام المالي والتشغيلي
- سادساً: الأدلة التشغيلية
- سابعاً: النظام القانوني

أهداف الدورة



سيتمكن المشاركون في نهاية الدورة من:

- التعرف على أهمية حقوق الملكية الفكرية
- التعرف على طريقة تقييم جاهزية العلامة التجارية للتحول لنظام الامتياز التجاري
- التعرف على الإيجابيات والسلبيات للتحول لنظام الامتياز التجاري
- التعرف على أهم الجوانب المالية والتشغيلية والقانونية في النظام



التوسع من خلال الامتياز التجاري لمانح الامتياز



4 ساعات

تركز الدورة على تطوير النظام البيئي لصناعة الامتياز التجاري، بالإضافة إلى تشجيع العلامات التجارية ذات القدرة على تصنيع منتجات مميزة للتوسع في النطاق الجغرافي، وزيادة وعي رواد الأعمال الجدد في صناعة الامتياز التجاري.

وصف الدورة

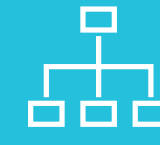


الفئة المستهدفة



- أصحاب المشاريع الناشئة
- ملاك المنشآت في مرحلة التطوير والتوسع

محاور الدورة

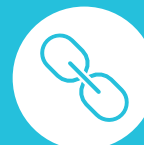


- بناء الامتياز التجاري وأركانه
- حزمة الامتياز التجاري ومنحه
- نموذج التشغيل الصحيح "إدارة المطاعم والمقاهي"

أهداف الدورة



- سيتمكن المشاركون في نهاية الدورة من:
- التعرف على كيفية بناء الامتياز التجاري
 - التعرف على أركان الامتياز التجاري
 - التعرف على حزمة الامتياز التجاري
 - القدرة على الانتشار وتكرار النجاح
 - التعرف على أعمدة ومفاتيح النجاح



دراسة الامتياز التجاري فنيًا



4 ساعات

تركز الدورة على مساعدة المستثمرين الراغبين بالاستثمار في قطاع الامتياز التجاري في تقييم فرصة الامتياز التجاري من الناحية الفنية، ومعرفة أهم النقاط فيما يتعلق بأبحاث السوق، بالإضافة إلى معرفة كل ما يتعلق بدور مانح الامتياز والدعم المقدم واستعراض بعض النماذج والأمثلة التوضيحية.

وصف الدورة

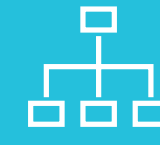


الفئة المستهدفة



- أصحاب المشاريع الناشئة
- ملاك المنشآت في مرحلة التطوير والتوسع

محاور الدورة



- أولاً: اختيار نوع الامتياز التجاري.
- ثانياً: امتياز محلي أو خارجي.
- ثالثاً: أبحاث السوق وكيفية عملها.
- رابعاً: أسئلة أساسية لدراسة الفرصة.
- خامساً: الزيارات الميدانية و أهمية الدعم.
- سادساً: دور مانح الامتياز
- سابعاً: دراسة بعض النماذج والأمثلة.

أهداف الدورة



سيتمكن المشاركون في نهاية الدورة من:

- التعرف على معايير اختيار فرصة الامتياز التجاري
- التعرف على أنواع الامتياز التجاري والفرق بينها
- معرفة أنواع أبحاث السوق
- التعرف على دور مانح الامتياز وأهمية الدعم المقدم



دراسة العرض والتحليل المالي للامتياز التجاري لصاحب الامتياز



4 ساعات

تركز الدورة على توضيح لغة الامتياز التجاري والربحية فيه، ودراسة الشركة المانحة للامتياز، والعرض للامتياز والتحليل المالي والعملي للواقع، إلى جانب دراسة السوق ومطابقة العرض للامتياز بواقعية، بالإضافة إلى أهمية الدعم من مانح الامتياز وأثره في النجاح.

وصف الدورة

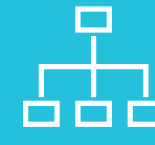


الفئة المستهدفة



- أصحاب المشاريع الناشئة
- ملاك المنشآت في مرحلة التطوير والتوسع

محاوير الدورة



- العرض المقدم من مانح الامتياز
- أساليب العروض المقدمة من مانح الامتياز
- بداية دراسة العرض المالي
- دراسة العوامل غير الظاهرة في العرض المالي
- معلومات تساعدك في تقييم الامتياز التجاري

أهداف الدورة



سيتمكن المشاركون في نهاية الدورة من:

- التعرف على بنود العرض المقدم من مانح الامتياز
- القدرة على تقييم العرض المقدم من مانح الامتياز
- القدرة على دراسة العرض والتحليل المالي للامتياز التجاري
- القدرة على اتخاذ القرار الصحيح بخصوص الامتياز التجاري بناء على معلومات صحيحة
- التعرف على العوامل غير الظاهرة في العرض المالي للامتياز التجاري



عقود الامتياز التجاري



4 ساعات

تركز الدورة على تعريف المشاركون بالامتياز التجاري وعقوده سواء للمانح أو الممنوح، وكيفية صياغة عقد امتياز تجاري مستوفي للأحكام والشروط ومتوافق مع نظام الامتياز التجاري في المملكة العربية السعودية.

وصف الدورة

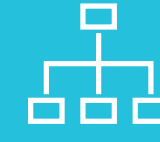


الفئة المستهدفة



- ملاك المنشآت في مرحلة التطوير والتوسع

محاور الدورة



- تعريف عقد الامتياز التجاري وسماته
- التنظيم القانوني لعقد الامتياز التجاري
- شروط عقد الامتياز التجاري

أهداف الدورة



- سيتمكن المشاركون في نهاية الدورة من:
- التعرف على تعريف الامتياز التجاري وأهم سماته والتعاريف الأخرى ذات العلاقة
 - التعرف على قوانين عقود الامتياز التجاري وفق القانون السعودي والنظام التجاري السعودي
 - كيفية صياغة عقد للامتياز التجاري مستوفي لجميع الشروط والأحكام
 - التعرف على الإجراءات الشكلية وشروط تسجيل العقد لدى وزارة التجارة
 - التعرف على نظام الامتياز التجاري في المملكة العربية السعودية وأهم معالمه



التجارة الإلكترونية

مجموعة برامج تُعرف بالمهارات والاستراتيجيات اللازمة لممارسة أنشطة الأعمال عبر الإنترنت، وتمارس الأعمال عبر التجارة الإلكترونية باستخدام الحواسيب أو الهواتف الذكية أو غيرها من الأجهزة الإلكترونية لتسويق المنتجات والخدمات. كما تشمل عمليات الشراء وتسجيل الطلبات وعمليات الدفع وإدارة المخزون وخدمة العملاء.

- [التسوق الإلكتروني بأقل التكاليف](#)
- [إرشادات الأمن السيبراني لأعمال التجارة الإلكترونية](#)
- [سلاسل الإمداد للتجارة الإلكترونية](#)
- [كل ما تحتاج معرفته عن التجارة الإلكترونية](#)
- [تطوير تجربة المستخدم \(UX\)](#)

التسويق الإلكتروني بأقل التكاليف



4 ساعات

تركز الدورة على تعريف المشاركون بكيفية استخدام استراتيجيات التواجد على الإنترنت لضمان الاستفادة من أدوات التسويق الرقمي بشكل فعال، وتنمية قدرات أصحاب العمل في تسويق المنتجات والخدمات بشكل أسرع.

وصف الدورة

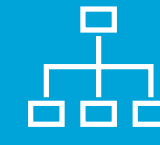


الفئة المستهدفة



- أصحاب المشاريع الناشئة
- ملاك ومدراء المنشآت في مرحلة النمو

محاور الدورة



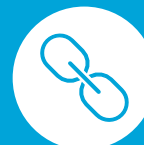
- التسويق الإلكتروني ومجالاته
- خصائص عملاء الإنترنت
- تسويق النشاط التجاري
- تعزيز تسويق نشاطك على الإنترنت

أهداف الدورة



سيتمكن المشاركون في نهاية الدورة من:

- معرفة التسويق الإلكتروني وأهميته وفوائده ومميزاته
- معرفة أفضل طرق التسويق الإلكتروني الفعالة للمنتج أو الخدمة المراد الترويج لها
- معرفة كيفية إدارة حملات التسويق الإلكتروني
- التعرف على طرق متابعة هذه الحملات التسويقية
- تعلم أفضل الممارسات في مجال التسويق الإلكتروني للحصول على أكبر عائد ممكن من الاستثمار



إرشادات الأمن السيبراني لأعمال التجارة الإلكترونية



4 ساعات

تهدف الدورة إلى شرح وثيقة إرشادات الأمن السيبراني لموفري خدمة التجارة الإلكترونية لمساعدتهم على تطبيق أفضل الممارسات لحماية تجارتهم وأجهزتهم وحسابات العملاء وعملية الدفع الإلكتروني مع الأخذ بعين الاعتبار تحقيق تجربة تسوق إلكترونية سليمة للمستهلكين.

وصف الدورة

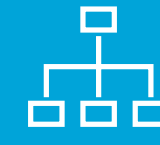


الفئة المستهدفة



- المنشآت متناهية الصغر والصغيرة والمتوسطة.

محاور الدورة



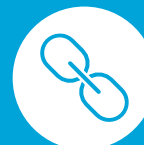
- تهديدات الأمن السيبراني وتأثيرها على الأعمال
- أهم الإرشادات لتجارة إلكترونية آمنة وموثوقة

أهداف الدورة



سيتمكن المشاركون في نهاية الدورة من:

- التعرف على تهديدات الأمن السيبراني وتأثيرها على الأعمال.
- التعرف على أهم الإرشادات لتجارة إلكترونية آمنة وموثوقة.
- التعرف على أهمية كلمات المرور والتحقق المتعدد العناصر للهوية.
- التعرف على طرق حماية الأنظمة (الأجهزة والبرامج) الخاصة بالتجارة الإلكترونية.
- التعرف على وسائل تثقيف العاملين وتوعيتهم.
- التعرف على طرق حماية البيانات الخاصة بالتجارة الإلكترونية وحماية معلومات العملاء من الانتهاك.
- التعرف على طرق حماية حسابات التجارة الإلكترونية على وسائل التواصل الاجتماعي.
- التعرف على طرق حماية الشبكة الإلكترونية و البنية التحتية الداخلية.



سلاسل الإمداد للتجارة الإلكترونية



4 ساعات

تركز الدورة على تعريف المشاركون بالتخطيط الأمثل للعمليات اللوجستية للتجارة الإلكترونية وأهميتها في دعم نجاح المنظمة، كما توضح عمليات سلاسل الإمداد وأهمية التكامل بينها لضمان استدامة المنظمة.

وصف الدورة

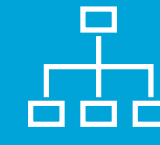


الفئة المستهدفة



- أصحاب المشاريع الناشئة
- ملاك المنشآت الصغيرة والمتوسطة

محاور الدورة

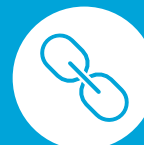


- مقدمة في سلاسل الإمداد
- سلاسل الإمداد في التجارة الإلكترونية
- سلسلة التوريد
- سلسلة التخزين وسلسلة التوصيل والشحن
- التخطيط في سلاسل الإمداد

أهداف الدورة



- سيتمكن المشاركون في نهاية الدورة من:
- الإلمام بسلاسل الإمداد في التجارة الإلكترونية
 - معرفة آلية التوريد واستيراد المنتجات
 - إدارة المخزون وسلاسل الإمداد المتعلقة بالمتجر الإلكتروني
 - اتخاذ القرارات المتعلقة في سلاسل الإمداد للمتجر الإلكتروني
 - الإلمام بالأساسيات العملية في إعداد السياسات التشغيلية للمتجر الإلكتروني



كل ما تحتاج معرفته عن التجارة الإلكترونية



4 ساعات

تركز الدورة على تعريف المشاركون بالتجارة الإلكترونية من خلال فهم المصطلحات الخاصة بالتجارة الإلكترونية وكيفية بناء نظام عبر الإنترنت يتيح حركات البيع والشراء للسلع والخدمات والمعلومات، وستتعرف أكثر عن التجارة الإلكترونية والتعامل من خلالها بكل أمان.

وصف الدورة

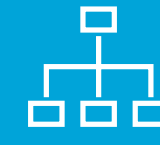


الفئة المستهدفة



- أصحاب المشاريع الناشئة
- ملاك المنشآت في مرحلة التطوير والتوسع

محاور الدورة

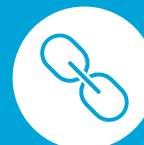


- مقدمة عن التجارة الإلكترونية
- أقسام تطبيقات التجارة الإلكترونية
- فوائد وتحديات التجارة الإلكترونية
- كيف أبدأ شركة تجارة إلكترونية؟

أهداف الدورة



- سيتمكن المشاركون في نهاية الدورة من:
- التعرف على التجارة الإلكترونية وتاريخها
 - التعرف على أنواع التجارة الإلكترونية
 - التعرف على أقسام تطبيقات التجارة الإلكترونية
 - التعرف على التحديات التي تواجه التجارة الإلكترونية
 - التوعية ببعض النصائح عند استخدام مواقع التجارة الإلكترونية



تطوير تجربة المستخدم UX



4 ساعات

لا يقتصر تصميم تجربة المستخدم على الرسومات والتفاعل فقط. إنها عملية تشمل كل المستخدمين للموقع في كل المراحل. نستعرض بهذه الدورة المراحل المختلفة للعملية، من البحث إلى اختبار المستخدم، مع التركيز على ماذا يفعل المستخدم وكذلك متى يفعل ذلك. وستكون البداية من إنشاء تدفق المستخدم ثم ننتقل إلى مرحلة البحث. حيث يقوم المصمم بإنشاء تجربة العميل، من خلال مجموعة من الأدوات، ويهتم بالكلمات التي تظهر على الشاشة للمستخدم. وسنتطرق في هذه الدورة إلى شرح أسباب أهمية النماذج الأولية والأدوات المستخدمة لتحقيق النماذج الأولية وبعض التقنيات التي يمكن للمستخدمين اختبارها قبل تسليم المشروع للمطورين.

وصف الدورة

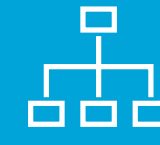


الفئة المستهدفة



- أصحاب المشاريع الناشئة
- ملاك المنشآت في مرحلة التطوير والتوسع

محاور الدورة



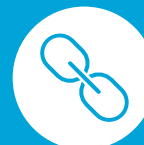
- الوحدة الأولى: ماهية تجربة المستخدم UX
- الوحدة الثانية: المُستخدم
- الوحدة الثالثة: المُخطط
- الوحدة الرابعة: التصميم
- الوحدة الخامسة: نظام التصميم

أهداف الدورة



سيتمكن المشاركون في نهاية الدورة من:

- فهم ماهية تجربة العميل.
- فهم من المستخدم وما احتياجاته
- معرفة مخططات تدفق المهام.
- معرفة دور المصمم.
- معرفة نظام التصميم.



تجارة الجملة والتجزئة

مجموعة برامج تُعرف بأنشطة أعمال الجملة والتجزئة وسبل إنشائها وإدارتها وتنميتها، ويكون تسويق المنتجات في هذه الأنشطة مباشرة للمستهلكين أو إلى تجار الجملة التجزئة الذين يوردون المنتجات المصنعة من خلال موزعين متعددين لمنشآت الجملة أو التجزئة التي تسوق بدورها على العملاء النهائيين.

- [تأسيس وإدارة محلات بيع قطع غيار المركبات](#)
- [تأسيس وإدارة نشاط بيع المعادن الثمينة والأحجار الكريمة](#)
- [تأسيس مشاريع بيع الورود وتغليف الهدايا](#)
- [تأسيس وإدارة نشاط الصيدليات](#)
- [تأسيس وإدارة نشاط بيع المعدات والمستلزمات الطبية](#)
- [تأسيس مشاريع بيع العطور والبخور](#)
- [تأسيس وإدارة محلات بيع الشوكولاتة والكاكو](#)

- [إدارة أسواق التجزئة](#)
- [تأسيس مشاريع بيع مستحضرات التجميل](#)
- [الصالونات النسائية من التأسيس إلى التشغيل](#)
- [تأسيس وإدارة مطاعم الخدمة على الطاولة](#)
- [خطة انشاء وتشغيل متاجر بيع المواد الغذائية والاستهلاكية](#)
- [تأسيس وإدارة المقاهي](#)
- [خطوات انشاء وإدارة مغاسل الملابس](#)
- [الصالونات الرجالية من التأسيس إلى التشغيل](#)
- [إدارة وتأسيس المشاتل](#)
- [تأسيس وإدارة محلات الخياطة](#)

إدارة أسواق التجزئة



4 ساعات

تركز الدورة على تزويد المهتمين بإدارة أسواق التجزئة بالمهارات والمفاهيم الرئيسية لإدارة الأنشطة التجارية وتعريفهم بخصائص أسواق التجزئة والمعارف الهامة في مبادئ علم الإدارة والاستراتيجيات والأساليب المستخدمة التي تسهم في زيادة المبيعات وتنمية الأنشطة التجارية في أسواق التجزئة.

وصف الدورة



الفئة المستهدفة



- المهتمون في أنشطة قطاع التجزئة.
- المستثمرون في أنشطة قطاع التجزئة.
- أصحاب الأعمال في مرحلة تأسيس وتطوير أنشطتهم التجارية.

محاور الدورة



- الوحدة الأولى: مدخل إلى علم الإدارة
 - المحور الأول: مبادئ علم الإدارة
 - المحور الثاني: خصائص أسواق التجزئة وتوقعات الطلب والمبيعات
- الوحدة الثانية: المعارف الرئيسية في إدارة أسواق التجزئة
 - المحور الأول: إدارة المخزون
 - المحور الثاني: المعارف الرئيسية في إدارة أسواق التجزئة
 - المحور الثالث: المحاسبة والإدارة المالية
- الوحدة الثالثة: الاستدامة والتطوير
 - المحور الأول: إدارة الأداء ومؤشرات القياس

أهداف الدورة



- سيتمكن المشاركون في نهاية الدورة من:
- التعرف على المفاهيم الأساسية في علم الإدارة.
 - معرفة خصائص أسواق التجزئة واختلافاتها عن الأسواق الأخرى.
 - بناء توقعات المبيعات والتعرف على خيارات وطرق التسعير.
 - الإلمام بالاعتبارات الهامة المتعلقة بالموارد البشرية والمحاسبة والإدارة المالية في أسواق التجزئة.
 - إدارة المخزون والتعرف على مؤشرات قياس الأداء واستخداماتها.
 - أساليب وأدوات قياس رضا العملاء.



تأسيس مشاريع بيع مستحضرات التجميل



4 ساعات

تهدف هذه الدورة إلى تمكين أصحاب الأعمال والمهتمين بنشاط بيع مستحضرات التجميل من فهم منظومة العمل من النواحي النظامية والتشريعية، حيث يمكن للمتدرب من خلال هذه الدورة معرفة وفهم الإجراءات والخطوات المطلوبة لبدء النشاط التجاري منذ وجود الفكرة وحتى إدارة وتشغيل النشاط وفقاً للأنظمة المتبعة في المملكة، كما تسهم هذه الدورة في تمكين المشاركين من اكتساب وفهم المهارات والمعارف الأساسية واللازمة لضمان نجاح واستدامة مشاريعهم ونموها.

وصف الدورة

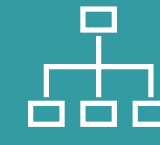


الفئة المستهدفة



- المهتمون في مجال بيع مستحضرات التجميل.
- المستثمرون في مجال بيع مستحضرات التجميل.
- أصحاب متاجر بيع مستحضرات التجميل في مرحلة تأسيس وتطوير أنشطتهم التجارية.

محاور الدورة



- الوحدة الأولى: مرحلة التأسيس
المحور الأول: الفكرة ودراسة الجدوى.
المحور الثاني: التراخيص الحكومية والمتطلبات الفنية للنشاط التجاري.
- الوحدة الثانية: مرحلة التهيئة للتشغيل
المحور الأول: مرحلة التهيئة للتشغيل.
المحور الثاني: نصائح فنية.
- الوحدة الثالثة: مرحلة التشغيل
المحور الأول: مرحلة التشغيل.

أهداف الدورة



سيتمكن المشاركون في نهاية الدورة من:

- الإلمام بالاشتراطات والمتطلبات الخاصة بإنشاء مشروع محل لبيع مستحضرات التجميل.
- عرض الخطوات الأساسية والمراحل لتأسيس وتشغيل النشاط التجاري منذ وجود الفكرة وحتى التشغيل الفعلي للنشاط.
- التعرف على المتطلبات والتراخيص الحكومية المرتبطة بالنشاط التجاري.
- بناء التصور الأولي لمجال بيع مستحضرات التجميل وتقييم مدى الاستعداد لبدء النشاط التجاري.
- عرض نصائح فنية متخصصة في مجال بيع مستحضرات التجميل تسهم في تنمية النشاط التجاري.
- عرض العناصر الإدارية والتشغيلية والمالية المطلوبة في الأعمال التجارية وطرق استخدامها وتطبيقها.





الصالونات النسائية من التأسيس الى التشغيل



4 ساعات

تهدف هذه الدورة إلى تمكين أصحاب الأعمال والمهتمين بنشاط الصالونات النسائية من فهم منظومة العمل من النواحي النظامية والتشريعية حيث يمكن للمتدرب من خلال هذه الحقيبة معرفة وفهم الإجراءات والخطوات المطلوبة لبدء النشاط التجاري منذ وجود الفكرة وحتى إدارة وتشغيل النشاط وفقاً للأنظمة المتبعة في المملكة كما تسهم هذه الدورة في تمكين المشاركين من اكتساب وفهم المهارات والمعارف والسلوكيات الأساسية اللازمة لضمان نجاح واستدامة مشاريعهم ونموها.

وصف الدورة

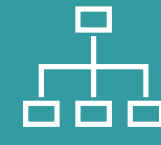


الفئة المستهدفة



- المهتمون في مجال الصالونات النسائية.
- المستثمرون في مجال الصالونات النسائية.
- أصحاب الصالونات النسائية في مرحلة تأسيس وتطوير أنشطتهم التجارية.

محاور الدورة



- الوحدة الأولى: مرحلة التأسيس
 - المحور الأول: الفكرة ودراسة الجدوى
 - المحور الثاني: التراخيص الحكومية والمتطلبات الفنية للنشاط التجاري
- الوحدة الثانية: مرحلة التهيئة للتشغيل
 - المحور الأول: مرحلة التهيئة للتشغيل
- الوحدة الثالثة: مرحلة التشغيل
 - المحور الأول: مرحلة التشغيل
 - المحور الثاني: نصائح فنية

أهداف الدورة



سيتمكن المشاركون في نهاية الدورة من:

- الإلمام بالاشتراطات والمتطلبات الخاصة بتأسيس الصالونات النسائية.
- عرض الخطوات الأساسية والمراحل لتأسيس وتشغيل النشاط التجاري منذ وجود الفكرة وحتى التشغيل الفعلي للنشاط.
- التعرف على المتطلبات والتراخيص الحكومية المرتبطة بالنشاط التجاري.
- بناء التصور الأولي لمجال الصالونات النسائية وتقييم مدى الاستعداد لبدء النشاط التجاري.
- عرض نصائح فنية متخصصة في مجال الصالونات النسائية تسهم في تنمية النشاط التجاري.
- عرض العناصر الإدارية والتشغيلية والمالية المطلوبة في الأعمال التجارية وطرق استخدامها وتطبيقها.



تأسيس وإدارة مطاعم الخدمة على الطاولة



4 ساعات

تهدف الدورة إلى تمكين أصحاب الأعمال والمهتمين بنشاط مطاعم الخدمة على الطاولة من فهم منظومة العمل من النواحي النظامية والتشريعية، حيث يمكن للمتدرب من خلال هذه الحقيبة معرفة وفهم الإجراءات والخطوات المطلوبة لبدء النشاط التجاري منذ وجود الفكرة وحتى إدارة وتشغيل النشاط وفقاً للأنظمة المتبعة في المملكة، كما تسهم هذه الدورة في تمكين المشاركين من اكتساب وفهم المهارات والمعارف والسلوكيات الأساسية اللازمة لضمان نجاح واستدامة مشاريعهم ونموها.

وصف الدورة

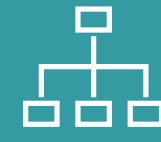


الفئة المستهدفة



- المهتمون في مجال المطاعم.
- المستثمرون في مجال المطاعم.

محاور الدورة



- الوحدة الأولى: مرحلة التأسيس
 - المحور الأول: الفكرة ودراسة الجدوى
 - المحور الثاني: التراخيص الحكومية والمتطلبات الفنية للنشاط التجاري
- الوحدة الثانية: مرحلة التهيئة للتشغيل
 - المحور الأول: مرحلة التهيئة للتشغيل
- الوحدة الثالثة: مرحلة التشغيل
 - المحور الأول: مرحلة التشغيل
 - المحور الثاني: نصائح فنية

أهداف الدورة



سيتمكن المشاركون في نهاية الدورة من:

- الإلمام بالاشتراطات والمتطلبات الخاصة بإنشاء مشروع مطعم خدمة على الطاولة.
- عرض الخطوات الأساسية والمراحل لتأسيس وتشغيل النشاط التجاري منذ وجود الفكرة وحتى التشغيل الفعلي للنشاط.
- التعرف على المتطلبات والتراخيص الحكومية المرتبطة بالنشاط التجاري.
- بناء التصور الأولي لمجال مطاعم الخدمة على الطاولة وتقييم مدى الاستعداد لبدء النشاط التجاري.
- عرض نصائح فنية متخصصة في مجال المطاعم تسهم في تنمية النشاط التجاري.
- عرض العناصر الإدارية والتشغيلية والمالية المطلوبة في الأعمال التجارية وطرق استخدامها وتطبيقها.



خطة انشاء وتشغيل متاجر بيع المواد الغذائية والاستهلاكية



4 ساعات

تساهم هذه الدورة في تمكين أصحاب الأعمال والمهتمين بنشاط بيع المنتجات الغذائية والاستهلاكية من فهم منظومة العمل من النواحي النظامية والتشريعية، ومعرفة وفهم الإجراءات والخطوات المطلوبة لبدء النشاط التجاري منذ وجود الفكرة وحتى إدارة وتشغيل النشاط وفقاً للأنظمة المتبعة في المملكة، كما تساهم في تمكين المشاركين من اكتساب وفهم المهارات والمعارف والسلوكيات الأساسية اللازمة لضمان نجاح واستدامة مشاريعهم ونموها.

وصف الدورة

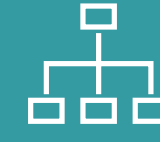


الفئة المستهدفة



- المهتمين في مجال بيع المنتجات الغذائية والاستهلاكية
- المستثمرين في مجال بيع المنتجات الغذائية والاستهلاكية
- أصحاب المتاجر في مرحلة تأسيس وتطوير أنشطتهم التجارية

محاور الدورة



- الوحدة الأولى: مرحلة التأسيس
المحور الأول: الفكرة ودراسة الجدوى
المحور الثاني: التراخيص الحكومية والمتطلبات الفنية للنشاط التجاري
- الوحدة الثانية: مرحلة التهيئة للتشغيل
المحور الأول: مرحلة التهيئة للتشغيل
المحور الثاني: نصائح فنية
- الوحدة الثالثة: مرحلة التشغيل
المحور الأول: مرحلة التشغيل

أهداف الدورة



سيتمكن المشاركون في نهاية الدورة من:

- الإلمام بالاشتراطات والمتطلبات الخاصة بإنشاء مشروع لبيع المنتجات الغذائية والاستهلاكية.
- عرض الخطوات الأساسية والمراحل لتأسيس وتشغيل النشاط التجاري منذ وجود الفكرة وحتى التشغيل الفعلي للنشاط.
- التعرف على المتطلبات والتراخيص الحكومية المرتبطة بالنشاط التجاري.
- بناء التصور الأولي لمجال بيع المنتجات الغذائية والاستهلاكية وتقييم مدى الاستعداد لبدء النشاط التجاري.
- عرض نصائح فنية متخصصة في مجال بيع المنتجات الغذائية والاستهلاكية تساهم في تنمية النشاط التجاري.
- عرض العناصر الإدارية والتشغيلية والمالية المطلوبة في الأعمال التجارية وطرق استخدامها وتطبيقها.



تأسيس وإدارة المقاهي



4 ساعات

تهدف هذه الدورة التدريبية إلى تمكين أصحاب الأعمال والمهتمين بنشاط المقاهي من فهم منظومة العمل من النواحي النظامية والتشريعية حيث يمكن للمتدرب من خلال هذه الحقيبة معرفة وفهم الإجراءات والخطوات المطلوبة لبدء النشاط التجاري منذ وجود الفكرة وحتى إدارة وتشغيل النشاط وفقاً للأنظمة المتبعة في المملكة كما تسهم هذه الدورة في تمكين المشاركين من اكتساب وفهم المهارات والمعارف والسلوكيات الأساسية اللازمة لضمان نجاح واستدامة مشاريعهم ونموها.

وصف الدورة

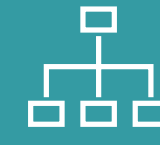


الفئة المستهدفة



- المهتمون في مجال المقاهي.
- المستثمرون في مجال المقاهي.
- أصحاب المقاهي في مرحلة تأسيس وتطوير أنشطتهم التجارية.

محاور الدورة



- الوحدة الأولى: مرحلة التأسيس
- المحور الأول: الفكرة ودراسة الجدوى
- المحور الثاني: التراخيص الحكومية والمتطلبات الفنية للنشاط التجاري
- الوحدة الثانية: مرحلة التهيئة للتشغيل
- المحور الأول: مرحلة التهيئة للتشغيل
- المحور الثاني: نصائح فنية
- الوحدة الثالثة: مرحلة التشغيل
- المحور الأول: مرحلة التشغيل

أهداف الدورة



سيتمكن المشاركون في نهاية الدورة من:

- الإلمام بالاشتراطات والمتطلبات الخاصة بإنشاء وتأسيس المقاهي.
- عرض الخطوات والمراحل الأساسية لتأسيس وتشغيل النشاط التجاري، منذ وجود الفكرة وحتى التشغيل الفعلي للنشاط.
- التعرف على المتطلبات والتراخيص الحكومية المرتبطة بالنشاط التجاري.
- بناء التصور الأولي لمجال المقاهي وتقييم الاستعداد لبدء النشاط التجاري.
- عرض نصائح فنية متخصصة في مجال المقاهي تسهم في تنمية النشاط التجاري.
- عرض العناصر الإدارية والتشغيلية والمالية المطلوبة في الأعمال التجارية وطرق استخدامها وتطبيقها.





خطوات انشاء وادارة مغاسل الملابس



4 ساعات

تهدف هذه الدورة التدريبية إلى تمكين أصحاب الأعمال والمهتمين بنشاط مغاسل الملابس من فهم منظومة العمل من النواحي النظامية والتشريعية حيث يمكن للمتدرب من خلال هذه الحقيبة معرفة وفهم الإجراءات والخطوات المطلوبة لبدء النشاط التجاري منذ وجود الفكرة وحتى إدارة وتشغيل النشاط وفقاً للأنظمة المتبعة في المملكة كما تسهم هذه الدورة في تمكين المشاركين من اكتساب وفهم المهارات والمعارف والسلوكيات الأساسية اللازمة لضمان نجاح واستدامة مشاريعهم ونموها.

وصف الدورة

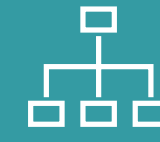


الفئة المستهدفة



- المهتمون في مجال مغاسل الملابس.
- المستثمرون في مجال مغاسل الملابس.
- أصحاب مغاسل الملابس في مرحلة تأسيس وتطوير أنشطتهم التجارية

محاور الدورة



- الوحدة الأولى: مرحلة التأسيس
- المحور الأول: الفكرة ودراسة الجدوى
- المحور الثاني: التراخيص الحكومية والمتطلبات الفنية للنشاط التجاري
- الوحدة الثانية: مرحلة التهيئة للتشغيل
- المحور الأول: مرحلة التهيئة للتشغيل
- المحور الثاني: نصائح فنية
- الوحدة الثالثة: مرحلة التشغيل
- المحور الأول: مرحلة التشغيل

أهداف الدورة



سيتمكن المشاركون في نهاية الدورة من:

- الإلمام بالاشتراطات والمتطلبات الخاصة بإنشاء مشروع مغسلة ملابس.
- عرض الخطوات الأساسية والمراحل لتأسيس وتشغيل النشاط التجاري منذ وجود الفكرة وحتى التشغيل الفعلي للنشاط.
- التعرف على المتطلبات والتراخيص الحكومية المرتبطة بالنشاط التجاري.
- بناء التصور الأولي لمجال مغاسل الملابس وتقييم مدى الاستعداد لبدء النشاط التجاري.
- عرض نصائح فنية متخصصة في مجال المغاسل تسهم في تنمية النشاط التجاري.
- عرض العناصر الإدارية والتشغيلية والمالية المطلوبة في الأعمال التجارية وطرق استخدامها وتطبيقها.





الصالونات الرجالية من التأسيس إلى التشغيل



4 ساعات

تركز هذه الدورة على تشجيع المستثمرين أو المهتمين بأنشطة قطاع التجزئة، وتمكينهم من فهم بيئة منظومة العمل من النواحي النظامية والتشريعية حيث يمكن للمتدرب من خلال هذه الدورة التعرف على نشاط الصالونات الرجالية وفهم الإجراءات والخطوات المطلوبة لبدء النشاط التجاري منذ بدء الفكرة وحتى إدارة وتشغيل النشاط وفقاً للأنظمة المتبعة في المملكة، كما تسهم هذه المادة في تمكين المشاركين من اكتساب وفهم المهارات والمعارف الأساسية اللازمة لضمان نجاح واستدامة مشاريعهم ونموها.

وصف الدورة

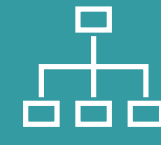


الفئة المستهدفة



- المهتمين في أنشطة الصالونات الرجالية.
- المستثمرين في مجال وأنشطة الصالونات الرجالية.
- أصحاب الصالونات الرجالية في مرحلة تأسيس وتطوير أنشطتهم.

محاور الدورة



- الوحدة الأولى: عن قطاع التجزئة ونشاط الصالونات الرجالية
- المحور الأول: مقدمة عن قطاع التجزئة ونشاط الصالونات
- الوحدة الثانية: رحلة المستثمر في نشاط الصالونات الرجالية
- المحور الأول: مرحلة التأسيس
- المحور الثاني: مرحلة التهيئة للتشغيل
- المحور الثالث: مرحلة التشغيل
- الوحدة الثالثة: المهارات الفنية والإدارية
- المحور الأول: المهارات الفنية والإدارية
- المحور الثاني: دراسة الحالة لنشاط الصالونات الرجالية

أهداف الدورة



سيتمكن المشاركون في نهاية الدورة من:

- التعرف على أهمية قطاع التجزئة ونشاط الصالونات الرجالية.
- بناء التصور الأولي لكيفية البدء بتأسيس أنشطة الصالونات الرجالية.
- الإلمام بالمتطلبات والاشتراطات الحكومية الخاصة بإنشاء المشروع.
- بناء التصور العام لأهم الاعتبارات المتعلقة بإدارة الموارد البشرية، تصميم مقر الصالون والمعدات المطلوبة لتجهيز المقر وتهيئته للتشغيل.
- عرض لأهم العناصر الإدارية والتشغيلية والمالية المطلوبة في الأعمال التجارية وطرق استخدامها وتطبيقها.
- الإلمام بالمهارات والمعارف الهامة لتطوير المبيعات والإدارة المالية الفعّالة.
- تطوير مهارة حل المشكلات والتحليل.



إدارة وتأسيس المنشآت

وصف الدورة



تركز هذه الدورة على تشجيع المستثمرين أو المهتمين بأنشطة قطاع التجزئة، وتمكينهم من فهم بيئة منظومة العمل من النواحي النظامية والتشريعية، حيث يمكن للمتدرب من خلال هذه الدورة التعرف على نشاط المنشآت وفهم الإجراءات والخطوات المطلوبة لبدء النشاط التجاري منذ بدء الفكرة وحتى إدارة وتشغيل النشاط وفقاً للأنظمة المتبعة في المملكة، كما تسهم هذه الدورة في تمكين المشاركين من اكتساب وفهم المهارات والمعارف الأساسية اللازمة لضمان نجاح واستدامة مشاريعهم ونموها



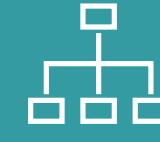
4 ساعات

الفئة المستهدفة



- المهتمون في أنشطة المنشآت
- المستثمرون في مجال وأنشطة المنشآت.
- أصحاب المنشآت في مرحلة تأسيس وتطوير أنشطتهم.

محاور الدورة



- الوحدة الأولى: عن قطاع التجزئة ونشاط المنشآت
- *المحور الأول: مقدمة عن قطاع التجزئة ونشاط المنشآت
- الوحدة الثانية: رحلة المستثمر في نشاط المنشآت
- *المحور الأول: مرحلة التأسيس
- *المحور الثاني: مرحلة التهيئة للتشغيل
- *المحور الثالث: مرحلة التشغيل
- الوحدة الثالثة: المهارات الفنية والإدارية
- *المحور الأول: المهارات الفنية والإدارية
- *المحور الثاني: دراسة الحالة لنشاط المنشآت

أهداف الدورة



سيتمكن المشاركون في نهاية الدورة من:

- التعرف على أهمية قطاع التجزئة ونشاط المنشآت.
- بناء التصور الأولي لكيفية البدء بتأسيس مشروع مشتل.
- الإلمام بالمتطلبات والاشتراطات الحكومية الخاصة بإنشاء المشروع.
- بناء التصور العام لأهم الاعتبارات المتعلقة بإدارة الموارد البشرية، تصميم مقر المشتل والمعدات المطلوبة لتجهيز المقر وتهيئته للتشغيل.
- عرض لأهم العناصر الإدارية والتشغيلية والمالية المطلوبة في الأعمال التجارية وطرق استخدامها وتطبيقها.
- الإلمام بالمهارات والمعارف الهامة لتطوير المبيعات والإدارة المالية الفعالة.
- تطوير مهارة حل المشكلات والتحليل لتجاوز التحديات المحتملة أثناء إدارة وتشغيل المنشآت.



تأسيس وإدارة محلات الخياطة

وصف الدورة



تركز هذه الدورة على تشجيع المستثمرين أو المهتمين بأنشطة قطاع التجزئة، وتمكينهم من فهم بيئة منظومة العمل من النواحي النظامية والتشريعية، حيث يمكن للمتدرب من خلال هذه الدورة التعرف على نشاط محلات الخياطة وفهم الإجراءات والخطوات المطلوبة لبدء النشاط التجاري، منذ بدء الفكرة وحتى إدارة وتشغيل النشاط وفقاً للأنظمة المتبعة في المملكة، كما تسهم هذه الدورة في تمكين المشاركين من اكتساب وفهم المهارات والمعارف الأساسية اللازمة لضمان نجاح واستدامة مشاريعهم ونموها.



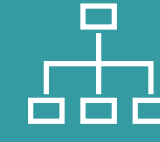
4 ساعات

الفئة المستهدفة



- المهتمين في أنشطة محلات الخياطة.
- المستثمرين في مجال وأنشطة محلات الخياطة.
- أصحاب محلات الخياطة في مرحلة تأسيس وتطوير أنشطتهم.

محاور الدورة



الوحدة الأولى: عن قطاع التجزئة ونشاط محلات الخياطة
المحور الأول: مقدمة عن قطاع التجزئة ونشاط محلات الخياطة
الوحدة الثانية: رحلة المستثمر في نشاط محلات الخياطة
المحور الأول: مرحلة التأسيس
المحور الثاني: مرحلة التهيئة للتشغيل
المحور الثالث: مرحلة التشغيل
الوحدة الثالثة: المهارات الفنية والإدارية
المحور الأول: المهارات الفنية والإدارية
المحور الثاني: دراسة الحالة لنشاط محلات الخياطة.

أهداف الدورة



سيتمكن المشاركون في نهاية الدورة من:

- التعرف على أهمية قطاع التجزئة ونشاط محلات الخياطة.
- بناء التصور الأولي لكيفية البدء بتأسيس أنشطة محلات الخياطة.
- الإلمام بالمتطلبات والاشتراطات الحكومية الخاصة بإنشاء المشروع.
- بناء التصور العام لأهم الاعتبارات المتعلقة بإدارة الموارد البشرية، تصميم مقر محل الخياطة والمعدات المطلوبة لتجهيز المقر وتهيئته للتشغيل.
- عرض لأهم العناصر الإدارية والتشغيلية والمالية المطلوبة في الأعمال التجارية وطرق استخدامها وتطبيقها.
- الإلمام بالمهارات والمعارف الهامة لتطوير المبيعات والإدارة المالية الفعالة.
- تطوير مهارة حل المشكلات والتحليل.



تأسيس وإدارة محلات بيع قطع غيار المركبات



4 ساعات

تركز هذه الدورة على تشجيع المستثمرين أو المهتمين بأنشطة قطاع التجزئة، وتمكينهم من فهم بيئة منظومة العمل من النواحي النظامية والتشريعية، حيث يمكن للمتدرب من خلال هذه الدورة التعرف على نشاط بيع قطع غيار المركبات وفهم الإجراءات والخطوات المطلوبة لبدء النشاط التجاري منذ بدء الفكرة وحتى إدارة وتشغيل النشاط، وفقاً للأنظمة المتبعة في المملكة، كما تسهم هذه المادة في تمكين المشاركين من اكتساب وفهم المهارات والمعارف الأساسية اللازمة لضمان نجاح واستدامة مشاريعهم ونموها.

وصف الدورة

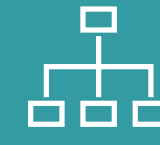


الفئة المستهدفة



- المهتمون في أنشطة قطع غيار المركبات.
- المستثمرون في مجال وأنشطة قطع غيار المركبات.
- أصحاب محلات بيع قطع غيار المركبات في مرحلة تأسيس وتطوير أنشطتهم.

محاور الدورة



- الوحدة الأولى: عن قطاع التجزئة ونشاط بيع قطع غيار المركبات:
- المحور الأول: مقدمة عن قطاع التجزئة ونشاط قطع غيار المركبات.
- الوحدة الثانية: رحلة التاجر في نشاط بيع قطع غيار المركبات
- المحور الأول: مرحلة التأسيس
- المحور الثاني: مرحلة التهيئة للتشغيل
- المحور الثالث: مرحلة التشغيل
- الوحدة الثالثة: المهارات الفنية والإدارية
- المحور الأول: المهارات الفنية والإدارية

أهداف الدورة



سيتمكن المشاركون في نهاية الدورة من:

- التعرف على أهمية قطاع التجزئة ونشاط بيع قطع غيار المركبات.
- بناء التصور الأولي لكيفية البدء بتأسيس أنشطة قطع غيار المركبات.
- الإلمام بالمتطلبات والاشتراطات الحكومية الخاصة بإنشاء المشروع.
- بناء التصور العام لأهم الاعتبارات المتعلقة بإدارة الموارد البشرية، تصميم مقر المحل والمعدات المطلوبة لتجهيز المقر وتهيئته للتشغيل.
- عرض لأهم العناصر الإدارية والتشغيلية والمالية المطلوبة في الأعمال التجارية وطرق استخدامها وتطبيقها.
- الإلمام بالمهارات والمعارف الهامة لتطوير المبيعات والإدارة المالية الفعّالة.
- تطوير مهارة حل المشكلات والتحليل.





تأسيس وإدارة نشاط بيع المعادن الثمينة والأحجار الكريمة



4 ساعات

تركز هذه الدورة التدريبية على تعريف رائد الأعمال أو التاجر المبتدئ والمهتم بنشاط المعادن الثمينة والأحجار الكريمة من فهم كافة الإجراءات والخطوات المهمة من بداية الفكرة إلى التأسيس والتشغيل، والأنظمة والإجراءات التشريعية والنظامية والجهات الحكومية ذات الارتباط بالنشاط وتساعده بوضع حجر الأساس للنشاط ومتابعته وضمان نجاحه واستمراريته، كما تسهم هذه الدورة في تمكين المشارك من فهم واكتساب المهارات والمعارف الأساسية اللازمة لضمان استدامة المشاريع ونموها.

وصف الدورة

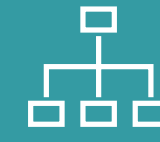


الفئة المستهدفة



- المهتمون في مجال نشاط بيع المعادن الثمينة والأحجار الكريمة.
- المستثمرون في مجال أنشطة بيع المعادن الثمينة والأحجار الكريمة.
- أصحاب متاجر المعادن الثمينة والأحجار الكريمة في مرحلة تأسيس وتطوير أنشطتهم التجارية.

محاور الدورة



- الوحدة الأولى: عن قطاع التجزئة ونشاط المعادن الثمينة والأحجار الكريمة
- المحور الأول: عن قطاع التجزئة ونشاط بيع المعادن الثمينة والأحجار الكريمة
- الوحدة الثانية: رحلة التاجر في نشاط المعادن الثمينة والأحجار الكريمة
- المحور الأول: مرحلة التأسيس
- المحور الثاني: مرحلة التأسيس (2)
- المحور الثالث: مرحلة التهيئة للتشغيل
- المحور الرابع: مرحلة التهيئة للتشغيل (2)
- المحور الخامس: مرحلة التشغيل
- الوحدة الثالثة: المهارات الفنية والإدارية
- المحور الأول: المهارات الفنية والإدارية

أهداف الدورة



- سيتمكن المشاركون في نهاية الدورة من:
- معرفة جميع المتطلبات والوثائق والاشتراطات الخاصة بالمشروع من الفكرة إلى التأسيس.
- الاطلاع على التراخيص المطلوبة والوثائق اللازمة من بداية رحلة النشاط إلى التأسيس.
- المساعدة في بناء التصور الأولي للمشروع من تصميم المقر إلى الموارد البشرية، والمواد والمعدات المطلوبة لنشاط بيع المعادن الثمينة والأحجار الكريمة.
- عرض العناصر الإدارية والتشغيلية والمالية المطلوبة في الأعمال التجارية.
- تقديم نصائح فنية من تطوير المبيعات وإدارة المخاطر متخصصة في مجال بيع المعادن الثمينة والأحجار الكريمة وتساعد في نمو وازدهار النشاط.





تأسيس مشاريع بيع الورود وتغليف الهدايا



4 ساعات

تركز هذه الدورة التدريبية على تعريف رائد الاعمال أو التاجر المبتدئ والمهتم بنشاط ابيع الورود وتغليف الهدايا من فهم كافة الإجراءات والخطوات المهمة، منذ بداية الفكرة وحتى التأسيس والتشغيل، وأيضاً الأنظمة والإجراءات التشريعية والنظامية والجهات الحكومية ذات الارتباط بالنشاط، وتساعد هذه الدورة على وضع حجر الأساس للنشاط ومتابعته وضمان نجاحه واستمراريته، وتمكين المشارك من فهم واكتساب المهارات والمعارف الأساسية اللازمة لضمان استدامة المشاريع ونموها.

وصف الدورة



الفئة المستهدفة



- المهتمون في مجال نشاط بيع الورود وتغليف الهدايا.
- المستثمرون في مجال بيع الورود وتغليف الهدايا في مرحلة تأسيس وتطوير أنشطتهم التجارية.

محاور الدورة



الوحدة الأولى: عن قطاع التجزئة ونشاط بيع الورود وتغليف الهدايا
المحور الأول: عن قطاع التجزئة ونشاط بيع الورود وتغليف الهدايا
الوحدة الثانية: رحلة التاجر في نشاط بيع الورود وتغليف الهدايا
المحور الأول: مرحلة التأسيس
المحور الثاني: مرحلة التأسيس (2)
المحور الثالث: مرحلة التهيئة للتشغيل
المحور الرابع: مرحلة التهيئة للتشغيل (2)
المحور الخامس: مرحلة التشغيل
الوحدة الثالثة: المهارات الفنية والإدارية
المحور الأول: المهارات الفنية والإدارية

أهداف الدورة



سيتمكن المشاركون في نهاية الدورة من:

- معرفة جميع المتطلبات والوثائق والاشتراطات الخاصة بالمشروع من الفكرة إلى التأسيس.
- الاطلاع على التراخيص المطلوبة والوثائق اللازمة من بداية رحلة النشاط إلى التأسيس.
- المساعدة في بناء التصور الأولي للمشروع من تصميم المقر إلى الموارد البشرية، والمواد والمعدات المطلوبة لنشاط بيع الورود وتغليف الهدايا.
- عرض العناصر الإدارية والتشغيلية والمالية المطلوبة في الأعمال التجارية.
- تقديم نصائح فنية من تطوير المبيعات وإدارة المخاطر متخصصة في مجال نشاط بيع الورود وتغليف الهدايا وتساعد في نمو وازدهار النشاط.





تأسيس وإدارة نشاط الصيدليات



4 ساعات

تركز هذه الدورة التدريبية على تعريف رائد الأعمال أو التاجر المبتدئ والمهتم بنشاط الصيدليات من فهم كافة الإجراءات والخطوات المهمة منذ بداية الفكرة وحتى التأسيس والتشغيل، وأيضاً الأنظمة والإجراءات التشريعية والنظامية والجهات الحكومية ذات الارتباط بالنشاط، كما تسهم هذه الدورة في تمكين المشارك من فهم واكتساب المهارات والمعارف الأساسية اللازمة لضمان استدامة المشاريع ونموها.

وصف الدورة

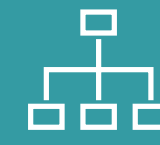


الفئة المستهدفة



- المهتمون في مجال نشاط الصيدليات.
- المستثمرون في الصيدليات في مرحلة تأسيس وتطوير أنشطتهم التجارية.

محاور الدورة



- الوحدة الأولى: عن قطاع التجزئة ونشاط الصيدليات
- المحور الأول: عن قطاع التجزئة ونشاط الصيدليات
- الوحدة الثانية: رحلة التاجر في نشاط الصيدليات
- المحور الأول: مرحلة التأسيس
- المحور الثاني: مرحلة التأسيس (2)
- المحور الثالث: مرحلة التهيئة للتشغيل
- المحور الرابع: مرحلة التهيئة للتشغيل (2)
- المحور الخامس: مرحلة التشغيل
- الوحدة الثالثة: المهارات الفنية والإدارية
- المحور الأول: المهارات الفنية والإدارية

أهداف الدورة



- سيتمكن المشاركون في نهاية الدورة من:
- معرفة جميع المتطلبات والوثائق والاشتراطات الخاصة بالمشروع من الفكرة إلى التأسيس.
- الاطلاع على التراخيص المطلوبة والوثائق اللازمة من بداية رحلة النشاط إلى التأسيس.
- المساعدة في بناء التصور الأولي للمشروع من تصميم المقر إلى الموارد البشرية، والمواد والمعدات المطلوبة لنشاط الصيدليات
- عرض العناصر الإدارية والتشغيلية والمالية المطلوبة في الأعمال التجارية.
- تقديم نصائح فنية من تطوير المبيعات وإدارة المخاطر متخصصة في مجال نشاط الصيدليات وتساعد في نمو وازدهار النشاط.





تأسيس وإدارة نشاط بيع المعدات والمستلزمات الطبية



4 ساعات

تركز هذه الدورة التدريبية على تعريف رائد الأعمال أو التاجر المبتدئ والمهتم بنشاط بيع المعدات والمستلزمات الطبية من فهم كافة الإجراءات والخطوات المهمة من بداية الفكرة إلى التأسيس والتشغيل، والأنظمة والإجراءات التشريعية والنظامية والجهات الحكومية ذات الارتباط بالنشاط وتساعده بوضع حجر الأساس للنشاط ومتابعته وضمان نجاحه واستمراريته، كما تسهم هذه الدورة في تمكين المشارك من فهم واكتساب المهارات والمعارف الأساسية اللازمة لضمان استدامة المشاريع ونموها.

وصف الدورة

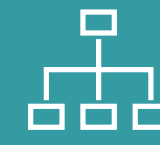


الفئة المستهدفة



- المهتمون في مجال نشاط بيع المعدات والمستلزمات الطبية.
- المستثمرون في مجال أنشطة بيع المعدات والمستلزمات الطبية
- أصحاب متاجر المعدات والمستلزمات الطبية في مرحلة تأسيس وتطوير أنشطتهم التجارية.

محاور الدورة



- الوحدة الأولى: عن قطاع التجزئة ونشاط بيع المعدات والمستلزمات الطبية
- المحور الأول: عن قطاع التجزئة ونشاط بيع المعدات والمستلزمات الطبية
- الوحدة الثانية: رحلة التاجر في نشاط المعدات والمستلزمات الطبية
- المحور الأول: مرحلة التأسيس
- المحور الثاني: مرحلة التأسيس (2)
- المحور الثالث: مرحلة التهيئة للتشغيل
- المحور الرابع: مرحلة التهيئة للتشغيل (2)
- المحور الخامس: مرحلة التشغيل
- الوحدة الثالثة: المهارات الفنية والإدارية
- المحور الأول: المهارات الفنية والإدارية

أهداف الدورة



- سيتمكن المشاركون في نهاية الدورة من:
- معرفة جميع المتطلبات والوثائق والاشتراطات الخاصة بالمشروع من الفكرة إلى التأسيس.
- الاطلاع على التراخيص المطلوبة والوثائق اللازمة من بداية رحلة النشاط إلى التأسيس.
- المساعدة في بناء التصور الأولي للمشروع من تصميم المقر إلى الموارد البشرية، والمواد والمعدات المطلوبة لنشاط بيع المعدات والمستلزمات الطبية.
- عرض العناصر الإدارية والتشغيلية والمالية المطلوبة في الأعمال التجارية.
- تقديم نصائح فنية من تطوير المبيعات وإدارة المخاطر متخصصة في مجال بيع المعدات والمستلزمات الطبية وتساعد في نمو وازدهار النشاط.



تأسيس مشاريع بيع العطور والبخور



4 ساعات

تركز هذه الدورة التدريبية على تعريف رائد الأعمال أو التاجر المبتدئ والمهتم بنشاط بيع العطور والبخور من فهم كافة الإجراءات والخطوات المهمة من بداية الفكرة إلى التأسيس والتشغيل، والأنظمة والإجراءات التشريعية والنظامية والجهات الحكومية ذات الارتباط بالنشاط وتساعده بوضع حجر الأساس للنشاط ومتابعته وضمان نجاحه واستمراريته، كما تسهم هذه الدورة في تمكين المشارك من فهم واكتساب المهارات والمعارف الأساسية اللازمة لضمان استدامة المشاريع ونموها.

وصف الدورة

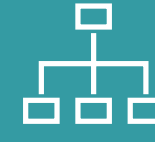


الفئة المستهدفة



- المهتمون في مجال نشاط بيع العطور والبخور.
- المستثمرون في مجال بيع العطور والبخور في مرحلة تأسيس وتطوير أنشطتهم التجارية.

محاور الدورة



- الوحدة الأولى: عن قطاع التجزئة ونشاط بيع العطور والبخور
- المحور الأول: عن قطاع التجزئة ونشاط بيع العطور والبخور
- الوحدة الثانية: رحلة التاجر في نشاط بيع العطور والبخور
- المحور الأول: مرحلة التأسيس
- المحور الثاني: مرحلة التأسيس (2)
- المحور الثالث: مرحلة التهيئة للتشغيل
- المحور الرابع: مرحلة التهيئة للتشغيل (2)
- المحور الخامس: مرحلة التشغيل
- الوحدة الثالثة: المهارات الفنية والإدارية
- المحور الأول: المهارات الفنية والإدارية

أهداف الدورة



- سيتمكن المشاركون في نهاية الدورة من:
- معرفة جميع المتطلبات والوثائق والاشتراطات الخاصة بالمشروع من الفكرة إلى التأسيس.
- الاطلاع على التراخيص المطلوبة والوثائق اللازمة من بداية رحلة النشاط إلى التأسيس.
- المساعدة في بناء التصور الأولي للمشروع من تصميم المقر إلى الموارد البشرية، والمواد والمعدات المطلوبة لنشاط
- بيع العطور والبخور
- عرض العناصر الإدارية والتشغيلية والمالية المطلوبة في الأعمال التجارية.
- تقديم نصائح فنية من تطوير المبيعات وإدارة المخاطر متخصصة في مجال نشاط بيع العطور والبخور وتساعد في نمو وازدهار النشاط.



تأسيس وإدارة محلات بيع الشوكولاتة والكاكاو



4 ساعات

تركز هذه الدورة التدريبية على تعريف رائد الأعمال أو التاجر المبتدئ والمهتم بنشاط بيع الشوكولاتة والكاكاو من فهم كافة الإجراءات والخطوات المهمة من بداية الفكرة إلى التأسيس والتشغيل، والأنظمة والإجراءات التشريعية والنظامية والجهات الحكومية ذات الارتباط بالنشاط وتساعده بوضع حجر الأساس للنشاط ومتابعته وضمان نجاحه واستمراريته، كما تسهم هذه الدورة في تمكين المشارك من فهم واكتساب المهارات والمعارف الأساسية اللازمة لضمان استدامة المشاريع ونموها.

وصف الدورة

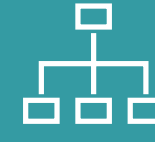


الفئة المستهدفة



- المهتمون في مجال نشاط بيع الشوكولاتة والكاكاو.
- المستثمرون في نشاط بيع الشوكولاتة والكاكاو في مرحلة تأسيس وتطوير أنشطتهم التجارية.

محاور الدورة



- الوحدة الأولى: عن قطاع التجزئة ونشاط بيع الشوكولاتة والكاكاو
- المحور الأول: عن قطاع التجزئة ونشاط بيع الشوكولاتة والكاكاو
- الوحدة الثانية: رحلة التاجر في نشاط بيع الشوكولاتة والكاكاو
 - المحور الأول: مرحلة التأسيس
 - المحور الثاني: مرحلة التهيئة للتشغيل
 - المحور الثالث: مرحلة التشغيل
- الوحدة الثالثة: المهارات الفنية والإدارية
 - المحور الأول: المهارات الفنية والإدارية
 - المحور الثاني: دراسة الحالة لنشاط بيع الشوكولاتة والكاكاو

أهداف الدورة



سيتمكن المشاركون في نهاية الدورة من:

- معرفة جميع المتطلبات والوثائق والاشتراطات الخاصة بالمشروع من الفكرة إلى التأسيس.
- الاطلاع على التراخيص المطلوبة والوثائق اللازمة من بداية رحلة النشاط إلى التأسيس.
- المساعدة في بناء التصور الأولي للمشروع من تصميم المقر إلى الموارد البشرية، والمواد والمعدات المطلوبة لنشاط بيع الشوكولاتة والكاكاو
- عرض العناصر الإدارية والتشغيلية والمالية المطلوبة في الأعمال التجارية.
- تقديم نصائح فنية من تطوير المبيعات وإدارة المخاطر متخصصة في مجال نشاط بيع الشوكولاتة والكاكاو وتساعد في نمو وازدهار النشاط.



ريادة الأعمال

مجموعة برامج تهدف إلى التعريف بخيارات إقامة المشاريع وابتكار الخدمات والمنتجات التي تلبي احتياجات السوق وتحل مشكلات وتحقق أرباح، وتستعرض البرامج النهج المتبع في التخطيط لعمل جديد والشروع فيه وإدارته، والذي يكون صغيراً في البداية، ويقدم منتجاً أو وسيلة أو خدمة ويطلق على الأشخاص الذين يقومون بهذا النوع من المشاريع رواد أعمال.

- [#قفزة ريادة](#)
- [استكشاف ريادة الاعمال](#)
- [تطوير مهارات الإرشاد في مجال الأعمال](#)
- [مقدمة في ريادة الأعمال](#)
- [من الفكرة إلى الريادة](#)

#قفزة_ريادية



4 ساعات

بناء على أهم كتب ريادة الأعمال، تركز الدورة على التعريف بمراحل إنشاء المشاريع الصغيرة وأبرز الاستراتيجيات لتطويرها، كما تساعد على فهم متطلبات السوق، وأساسيات الإدارة المالية للمشاريع، كما تركز على طرق جذب العملاء للمنتج وتزيد من المعرفة في أساسيات توسيع الأعمال.

وصف الدورة

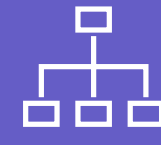


الفئة المستهدفة



- أصحاب المشاريع الناشئة
- أصحاب المنشآت في مرحلة التطوير والتوسع

محاوّر الدورة



- ملخص كتاب استراتيجية لين.
- ملخص كتاب من صفر إلى واحد.
- ملخص كتاب ريادة الأعمال المنضبطة.
- ملخص كتاب استراتيجية المحيط الأزرق.
- ملخص كتاب الأسلوب اللين.
- ملخص كتاب المحاسبة المالية.
- ملخص كتاب من جيد إلى عظيم.

أهداف الدورة



- سيتمكن المشاركون في نهاية الدورة من:
- التعرف على المبادئ المساعدة على فهم السوق ومتطلباته.
 - التعرف على مميزات المنتج المبدئي.
 - التعرف على مبادئ تعليم ريادة الأعمال.
 - التعرف على مفهوم التمويل والبرامج الداعمة لرواد الأعمال.
 - التعرف على خطوات خلق فرص جديدة وبدء المشروع.
 - التعرف على مفهوم مساحات السوق.
 - التعرف على الخطوات الصحيحة لانطلاق المشروع وإظهار نموذج العمل.
 - التعرف على مفهوم الخطة التشغيلية.
 - التعرف على ضوابط التعامل مع الفريق.



استكشاف عالم ريادة الأعمال



4 ساعات

تركز الدورة على تعريف المشاركون بطرق تحليل الأفكار وتحويلها إلى مشاريع كما تساهم في توضيح المفاهيم الأساسية في الإدارة المالية ونموذج العمل التجاري.

وصف الدورة

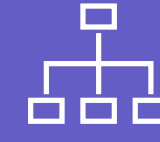


الفئة المستهدفة



- المهتمين في ريادة الأعمال
- أصحاب المشاريع الناشئة

محاور الدورة



- مقدمة عن ريادة الأعمال
- الإدارة المالية
- نموذج العمل التجاري

أهداف الدورة



سيتمكن المشاركون في نهاية الدورة من:

- اكتساب مهارات المبادر وتحليل الأفكار بناء على معايير شخصية رائد الأعمال
- التعرف على مفهوم العمل التجاري
- القدرة على وصف منتجات المشروع وتحديد العملاء المستهدفين وتحليل التنافسية
- اكتساب مهارات الإدارة المالية وقراءة القوائم المالية
- القدرة على تجهيز عرض العمل
- القدرة على إعداد مخطط نموذج العمل



تطوير مهارات الإرشاد في مجال الأعمال



4 ساعات

تركز الدورة على تطوير مهارات الإرشاد في مجال الأعمال لمساعدة رواد الأعمال على أداء دورهم بفاعلية وكفاءة أكبر، كما تتطرق إلى المسؤوليات التي يتحملها المرشد بالإضافة إلى التعريف بمن هو المستفيد والفائدة التي تعود عليهما.

وصف الدورة

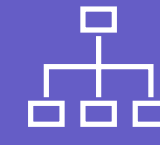


الفئة المستهدفة



- ملاك المنشآت
- رواد الأعمال

محاوير الدورة



- مقدمة عن الإرشاد لقطاع الاعمال
- دور المرشد
- علاقات الإرشاد
- أفضل الممارسات في الإرشاد للأعمال

أهداف الدورة



سيتمكن المشاركون في نهاية الدورة من:

- التعرف على مفهوم الإرشاد ولماذا يقوم المرشدين بذلك؟
- التعرف على المهارات اللازمة للإرشاد ومساعدة رواد الأعمال
- التعرف على دور المرشد ومسؤولياته
- التعرف على كيفية الحفاظ على العلاقات مع المرشدين
- التعرف على نصائح من المرشدين السابقين



مقدمة في ريادة الأعمال



4 ساعات

تركز الدورة على التعريف بمفهوم الإدارة والريادة وأسباب فشل ونجاح المشاريع، كما تسهم في تعزيز المهارات الشخصية كالقيادة والتخطيط وإدارة الوقت.

وصف الدورة

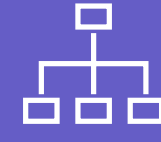


الفئة المستهدفة



- المهتمين في ريادة الأعمال
- أصحاب المشاريع الناشئة

محاور الدورة



- تعزيز المهارات الشخصية
- مقدمة في ريادة الأعمال

أهداف الدورة



سيتمكن المشاركون في نهاية الدورة من:

- اكتساب مهارات القائد الناجح
- اكتساب مهارات توليد الأفكار الجديدة
- التعرف على مفهوم الإدارة ومفهوم الريادة
- التعرف على أسباب فشل ونجاح المشاريع
- كيفية رسم الأهداف والبدء بتحقيقها



من الفكرة إلى الريادة



4 ساعات

تركز الدورة على شرح منهجية وتحديات الابتكار؛ والتي تتضمن: الخدمات، والمنتجات، والاستراتيجيات التي يتبناها رائد الأعمال خلال عملية الابتكار لتحويل فكرته إلى نموذج أولي واختباره.

وصف الدورة

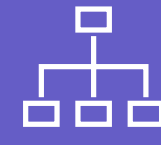


الفئة المستهدفة



- أصحاب المشاريع الناشئة
- ملاك المنشآت في مرحلة التطوير والتوسع

محاور الدورة



- منهجية الابتكار
- تحديات الابتكار
- توليد الأفكار
- تقييم الأفكار
- تصميم النماذج الأولية واختبارها

أهداف الدورة



سيتمكن المشاركون في نهاية الدورة من:

- توفير نظرة شاملة للخطوات الأساسية المتبعة في عمليات الابتكار
- تحديد النماذج الأولية للأفكار وتقييم جودتها
- استعراض تقنيات التيسير وتطبيقها على فريق باستخدام عمليات الابتكار
- القدرة على تحديد أفضل تقنيات توليد الأفكار في حالات مختلفة
- التعرّف على أبرز النصائح لاتباعها وأسوأ المخاطر لتجنبها



المعسكرات والبرامج المتقدمة

مجموعة برامج متخصصة ومكثفة تُقدم ضمن مبادرات الهيئة العامة للمنشآت الصغيرة والمتوسطة "منشآت" وشركائها لبناء وتطوير قدرات فئات وشرائح وقطاعات واعدة.

- [برنامج تطوير رائدات الأعمال](#)
- [برنامج من الفكرة إلى السوق](#)
- [أساسيات ريادة الأعمال والابتكار](#)
- [مبادئ ريادة الأعمال والابتكار](#)

برنامج تطوير رائدات الأعمال



6 ساعات

يهدف البرنامج إلى شرح منهجية الابتكار لتحويل الأفكار إلى نموذج أولي واختباره، وخطوات إعداد دراسة الجدوى للأعمال والمشاريع وتوضيح إجراءات وخطوات تأسيس العمل التجاري. ويساعد البرنامج على تعريف المشاركات بكيفية استخدام استراتيجيات التواجد على الإنترنت لتنمية قدراتهن في التسويق الإلكتروني للمنتجات والخدمات، وتطرق البرنامج إلى أساسيات الإدارة المالية للمشاريع الناشئة والبحث عن المستثمرين وإعداد طلب التمويل

وصف البرنامج



الفئة المستهدفة



- المهتمات في ريادة الأعمال
- صاحبات المشاريع الناشئة

محاو البرنامج



- من الفكرة إلى الريادة
- دراسة الجدوى
- خطوات تأسيس العمل التجاري
- التسويق الإلكتروني بأقل التكاليف
- إدارة الأداء المالي بفعالية - مرحلة الانطلاقة
- التمويل والعرض على المستثمرين
- نمو المنشآت الصغيرة والمتوسطة

أهداف البرنامج



- سيتمكن المشاركون في نهاية البرنامج من:
- التركيز على شرح منهجية وتحديات الابتكار
- توضيح أهمية إعداد دراسة جدوى للأعمال والمشاريع وتوضيح السمات والمكونات الأساسية لها
- توضيح إجراءات وخطوات تأسيس العمل التجاري
- التعريف بكيفية استخدام استراتيجيات التواجد على الإنترنت لضمان الاستفادة من أدوات التسويق الرقمي بشكل فعال
- توضيح المعرفة الضرورية لإدارة الشأن المالي في مرحلة الانطلاق
- تأهيل رواد الأعمال في المشاريع الناشئة لمرحلة التفاوض الجاد والمثمر مع المستثمرين
- رسم خارطة طريق تساعد أصحاب المنشآت على عبور الطريق نحو البقاء والاستمرار والنمو والتوسع



برنامج من الفكرة إلى السوق

وصف البرنامج



معسكر تدريبي افتراضي يعتمد على التعلم الفردي من خلال تقديم محتوى تدريبي باستخدام وسائل إلكترونية متعددة، مثل: فيديوهات تدريبية، وتمارين وأنشطة، واختبارات قصيرة، لتساعده في رحلته خلال المعسكر التدريبي. بهدف تمكين رواد ورائدات الأعمال من توليد الأفكار وتطوير المشاريع إلى نماذج أولية.



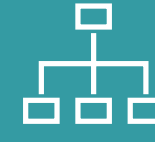
6 ساعات

الفئة المستهدفة



- المهتمون بريادة الأعمال
- أصحاب الأفكار والمشاريع من منسوبي الجامعات

معاور البرنامج



- القسم الأول: الريادي
- القسم الثاني: الفكرة
- القسم الثالث: الشركة الناشئة

أهداف البرنامج



- سيتمكن المشاركون في نهاية البرنامج من:
- زيادة الوعي حول ثقافة ريادة الأعمال عن طريق تأمين المحركات التي تساعد على نشر وتعزيز هذه الثقافة.
 - إعداد محتوى ريادي رقمي لتعزيز مهارات ومفاهيم ريادة الأعمال.
 - تطوير وتحويل المشاريع الريادية إلى نماذج أولية MVP جاهزة لدخول السوق.
 - ربط المشاركون في برامج منشآت بما يتناسب مع مراحل المشاريع.
 - بناء فكر ريادي منهجي من خلال تسليط الضوء على أهم المفاهيم الريادية كالتفكير التصميمي





أساسيات ريادة الأعمال والابتكار



6 ساعات

برنامج تعليمي يهدف إلى نشر ثقافة ريادة الأعمال والابتكار من خلال محتوى ريادي مستوحى من كتاب "ريادة الأعمال الفن، والعلم، والعمليات لمقومات النجاح" بنسخته الثالثة للكاتبين: بالفورد وبروتون، مع إضفاء نماذج من المملكة العربية السعودية والعالم العربي في قطاع ريادة الأعمال من الكتاب الإثرائى لمنهج ريادة الأعمال.

وصف البرنامج

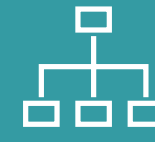


الفئة المستهدفة



- طلاب وطالبات المرحلة الجامعية (جميع المستويات والتخصصات).
- المهتمون بريادة الأعمال.

محاو البرنامج



- (ريادة الأعمال بين الماضي والحاضر)
- (دور ريادة الأعمال في دعم الاقتصاد الوطني)
- (القيادة الفردية والشركات الريادية الناشئة)
- (الميزة التنافسية للمشروعات الريادية)
- (إعداد وتصميم نموذج مخطط الأعمال للمشاريع الريادية)
- (قائمة التدفقات النقدية للشركات الريادية)
- (الاستثمار في رأس المال البشري)
- (الحصول على عقد الامتياز التجاري)
- (إدارة المخاطر في المشروعات الريادية)
- (التخطيط للعمليات والاستراتيجيات والممكنات في المشاريع الريادية)
- (التحليل المالي في المشروعات الريادية)
- (التسويق في المشاريع الريادية)
- (الإبداع المحاسبي والمحاسبة الإبداعية في المشاريع الريادية)
- (التنظيم والتطوير الإداري للمشاريع الريادية)

أهداف البرنامج



- سيتمكن المشاركون في نهاية البرنامج من:
- توعية الطلاب بريادة الأعمال والابتكار وأهميتهما.
- تعليم الطلاب أساسيات ومفاهيم ريادة الأعمال؛ لتحويل الأفكار إلى واقع.



مبادئ ريادة الاعمال والابتكار



6 ساعات

برنامج تعليمي يهدف إلى نشر ثقافة ريادة الأعمال والابتكار من خلال محتوى ريادي يساهم في تعلم أساسيات ومفاهيم ريادة الأعمال والعقلية الريادية بالإضافة إلى التعرف على أهم مصادر وأدوات الابتكار وريادة الأعمال.

وصف البرنامج

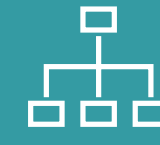


الفئة المستهدفة



- طلاب وطالبات المرحلة الثانوية
- المهتمون بريادة الأعمال

محاوير البرنامج



- الفصل الأول: (مستقبلي)
- الفصل الثاني: (معرفتي)
- الفصل الثالث: (فكرتي)
- الفصل الرابع: (ريادي)
- الفصل الخامس: (أدواتي)
- الفصل السادس: (مشروعي)

أهداف البرنامج



- سيتمكن المشاركون في نهاية البرنامج من:
- توعية الطلاب بريادة الأعمال والابتكار وأهميتهما.
 - تعليم الطلاب أساسيات ومفاهيم ريادة الأعمال، لتحويل الأفكار إلى واقع.
 - تمكين الطلاب من المساهمة في تحقيق رؤية المملكة 2030 المتوافقة مع الابتكار وريادة الأعمال.



اللقاءات المسجلة

- [الاستثمار في التجميل](#)
- [العقود التجارية](#)
- [التعلم الرقمي](#)
- [ريادة الأعمال الاجتماعية](#)
- [أساسيات الأعمال الدولية](#)
- [مقدمة في التجارة والتجزئة الالكترونية](#)
- [الاستثمار الملائكي](#)
- [أبحاث السوق](#)



[الصفحة الرئيسية](#)

الاستثمار في التجميل

محاو اللقاء



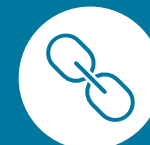
محاو اللقاء

- مقدمة اللقاء.
- المحور الأول: فكرة صالونات التجميل. وصف اللقاء
- المحور الثاني: التوازن المالي والخطط التشغيلية.
- المحور الثالث: كيفية تحويل الموهبة إلى فكرة استثمارية والتخطيط لمشروع الصالون النسائي.
- المحور الرابع: كيفية الاهتمام بإدارة المخزون؟
- المحور الخامس: ماهي مستحضرات التجميل؟
- المحور السادس: صناعة مستحضرات التجميل وخطوط الإنتاج؟
- المحور السابع: ماهي الجدوى من الاستثمار في هذا المجال؟

وصف اللقاء



يركز اللقاء على الاستثمار في صالونات التجميل والمستحضرات التجميلية، والجدوى من الاستثمار فيها، إلى جانب أهم الخطوات التي يجب اتباعها للاهتمام بإدارة المخزون.



العقود التجارية

محاوّر اللقائ



محاوّر اللقائ

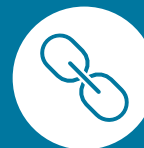
وصف اللقائ

- مقدمة اللقائ
- مفهوم العقوّد التجاريّ
- مقدمة في العقوّد التجاريّ وأهمّية توثيق العقوّد
- آليات العقد التجاريّ
- أهم ما يجب أن يتضمّنه العقد
- العقوّد والمراسلات الإلكترونيّة
- نصائح في العقوّد التجاريّ

وصف اللقائ



يتناول هذا اللقائ مفهوم العقوّد التجاريّ وأهمّية توثيق العقوّد والمراسلات لرواد الأعمال، وآليات إبرام العقد التجاريّ وأهم النقاط التي يجب أن يتضمّنها العقد.



التعلم الرقمي

محاوِر اللقَاء



محاوِر اللقَاء

- مقدمة اللقَاء
- ما هو التعلم الرقمي
- المكونات الأساسية في المنظومة التعليمية في التعلم الرقمي
- مستقبل التقنية المستخدمة في التعلم الرقمي
- حجم سوق التعلم الرقمي & رحلة حياة
- مجالات الاستثمار في التعلم الرقمي (الجزء الأول)
- مجالات الاستثمار في التعلم الرقمي (الجزء الثاني)

وصف اللقَاء



تناول هذا اللقاء مفهوم التعلم الرقمي، والمكونات الأساسية في هذه المنظومة وأهم مميزاتهما، كما يسلط الضوء على نماذج متعددة من التعلم الرقمي وحجم السوق وأهم مجالات الاستثمار في هذا القطاع.



ريادة الأعمال الاجتماعية

محاوِر اللقَاء



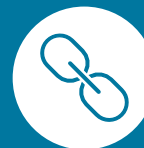
محاوِر اللقَاء

- مفهوم ريادة الأعمال الاجتماعية
- كيفية بداية مشروع ريادي اجتماعي
- تجارب وأمثلة
- مستقبل ريادة الأعمال في المملكة
- المفهوم العملي لريادة الأعمال الاجتماعية
- نظرية التغيير وآلية قياس الأثر الاجتماعي
- الاستدامة المالية

وصف اللقَاء



يتناول هذا اللقاء مفهوم ريادة الأعمال الاجتماعية وسماتها، وأهم ما يميز أنشطة ريادة الأعمال الاجتماعية، وكيفية بداية رواد الأعمال في تأسيس مشاريعهم الاجتماعية وأهم التحديات التي من الممكن أن تواجههم، كما يسلط الضوء على نظرية التغيير وآلية قياس الأثر الاجتماعي.



أساسيات الأعمال الدولية

محاوّر اللقائ



محاوّر اللقائ

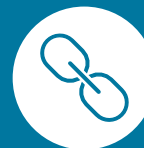
- التعريف بالمعاملات التجارية الدولية والاستثمار
- التعرف على دور الاستراتيجيات والتنظيم في الشركات الدولية.
- التعرف على أهم استراتيجيات النفاذ الى الأسواق الدولية وتقييم فرص التصدير.
- التعريف بأهم الجهات الداعمة للأعمال في المملكة العربية السعودية وأبرز خدماتها.

وصف اللقائ



ضمن أنشطة برنامج "طموح" اقامت الهيئة العامة للمنشآت الصغيرة والمتوسطة "منشآت" ورشة عمل بعنوان "أساسيات الأعمال الدولية" لتسليط الضوء على آفاق التوسع في الأسواق الدولية وفرص النمو المترتبة على التجارة الدولية.

تم التطرق الى عدد من المحاوّر، كان أهمها التعريف بالمعاملات التجارية الدولية والاستثمار ودور الاستراتيجيات والتنظيم في الشركات الدولية. كما تم استعراض أهم استراتيجيات النفاذ الى الأسواق الدولية وتقييم فرص التصدير. كذلك التعريف بأهم الجهات الداعمة للأعمال في المملكة العربية السعودية وأبرز خدماتها.



مقدمة في التجارة والتجزئة الالكترونية

محاوِر اللقَاء



محاوِر اللقَاء

وصف اللقَاء

- مقدمة
- التعرف على التجارة الالكترونية
- أنواع التجارة الالكترونية
- ملاعب التجارة الالكترونية
- حل زد للتجارة الالكترونية
- سلسلة الإمداد في التجارة الالكترونية
- التوريد
- العرض
- التسويق
- التخزين
- الدفع
- التوصيل
- خدمة العملاء

وصف اللقَاء



يركز اللقاء على تعريف المشاركون بالتجزئة ومراحل تطوير قطاع التجزئة وأهميتها وكذلك أنواع تجارة التجزئة والتأثيرات المترتبة من دخول التقنية على تجارة التجزئة التقليدية من سلاسل الإمداد والدفع والشحن التخزين.



الاستثمار الملائكي

محاو اللقاء



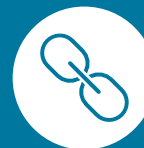
محاو اللقاء

- التعريف والمقدمة
- ما هو الاستثمار الملائكي وماهي سمات المستثمر
- كيف تصبح مستثمر ملائكي وصف اللقاء
- الاستثمار الملائكي في السعودية
- كيف تصمم استراتيجية الاستثمار
- تقييم الفرص الاستثمارية
- فرص استثمارية ناجحة
- الدعم المقدم من مجموعة المستثمرين الملائكيين الى الرياديين
- أهم فوائد الانضمام للمجموعة الاستثمار الملائكي
- التحديات التي تواجه المستثمر
- نصائح
- تجربة رائد أعمال

وصف اللقاء



يتناول هذا اللقاء مفهوم الاستثمار الملائكي وسمات المستثمر الناجح، وكيفية تصميم استراتيجيات الاستثمار وتقييم الفرص الاستثمارية. كما يوضح الدعم المقدم من مجموعة المستثمرين الملائكيين الى الرياديين وأهم فوائد الانضمام للمجموعة الاستثمار الملائكي. وسيتم التطرق للتحديات التي تواجه المستثمر وأهم النصائح للتغلب على هذه التحديات.



أبحاث السوق

محاوِر اللقَاء



- أبحاث السوق – التعريف
- أهمية أبحاث السوق
- تطبيقات أبحاث السوق
- من يقوم بأبحاث السوق
- قطاع أبحاث السوق في السعودية

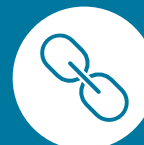
محاوِر اللقَاء

وصف اللقَاء

وصف اللقَاء



أبحاث السوق هي بعض الحلول والعمليات والطرق العلمية لجمع البيانات ودراستها وتحليلها من خلال معرفة سلوك المستهلكين بشكل عام عن الأسواق، المنتجات، الخدمات ليتم فهم وتحليل النتائج بشكل عميق وواضح.



فهرس البرامج

التقنية والابتكار

- الامن السيبراني
- التفكير التصميمي
- إنترنت الأشياء والفرص الواعدة
- تقنية البلوك تشين

التخطيط والاستراتيجية

- التخطيط الاستراتيجي للمنشآت الصغيرة والمتوسطة
- التخطيط للمشاريع الريادية
- خطوات تأسيس العمل التجاري
- دراسة الجدوى
- نمو المنشآت الصغيرة والمتوسطة

العمليات والتشغيل

- إدارة العمليات
- إدارة مخاطر المشاريع

المبيعات والتسويق

- التسويق للمشاريع الناشئة
- أساسيات خدمة العملاء
- أساليب ومهارات البيع
- خطوات في السوق
- مقدمة في التصدير والتجارة الدولية

المحاسبة والإدارة المالية

- المحاسبة لغير المحاسبين
- إدارة الأداء المالي بفعالية – مرحلة النمو
- إدارة الأداء المالي بفعالية – مرحلة الانطلاقة

الاستثمار

- تقييم الاستثمارات في الشركات الناشئة
- كيف تجذب المستثمرون إلى مشروعك الناشئ

الامتياز التجاري

- التحول للامتياز التجاري
- التوسع من خلال الامتياز التجاري لمانح الامتياز
- دراسة الامتياز التجاري فنياً
- دراسة العرض والتحليل المالي للامتياز التجاري لصاحب الامتياز
- عقود الامتياز التجاري

التجارة الإلكترونية

- التسوق الإلكتروني بأقل التكاليف
- إرشادات الأمن السيبراني لأعمال التجارة الإلكترونية
- سلاسل الإمداد للتجارة الإلكترونية
- كل ما تحتاج معرفته عن التجارة الإلكترونية
- تطوير تجربة المستخدم UX

ريادة الأعمال

- #قفزة ريادية
- استكشاف ريادة الاعمال
- تطوير مهارات الإرشاد في مجال الأعمال
- مقدمة في ريادة الأعمال
- من الفكرة إلى الريادة

المعسكرات والبرامج المتقدمة

- برنامج تطوير رائدات الأعمال
- برنامج من الفكرة إلى السوق
- أساسيات ريادة الاعمال والابتكار
- مبادئ ريادة الأعمال والابتكار

اللقاءات المسجلة

- الاستثمار في التجميل
- العقود التجارية
- التعلم الرقمي
- ريادة الأعمال الاجتماعية
- أساسيات الأعمال الدولية
- مقدمة في التجارة والتجزئة الاللكترونية
- الاستثمار الملائكي
- أبحاث السوق

تجارة الجملة والتجزئة

- إدارة أسواق التجزئة
- تأسيس مشاريع بيع مستحضرات التجميل
- الصالونات النسائية من التأسيس إلى التشغيل
- تأسيس وإدارة مطاعم الخدمة على الطاولة
- خطة انشاء وتشغيل متاجر بيع المواد الغذائية والاستهلاكية
- تأسيس وإدارة المقاهي
- خطوات انشاء وادارة مغاسل الملابس
- الصالونات الرجالية من التأسيس إلى التشغيل
- إدارة وتأسيس المشاتل
- تأسيس وإدارة محلات الخياطة
- تأسيس وإدارة محلات بيع قطع غيار المركبات
- تأسيس وإدارة نشاط بيع المعادن الثمينة والأحجار الكريمة
- تأسيس مشاريع بيع الورود وتغليف الهدايا
- تأسيس وإدارة نشاط الصيدليات
- تأسيس وإدارة نشاط بيع المعدات والمستلزمات الطبية
- تأسيس مشاريع بيع العطور والبخور
- تأسيس وإدارة محلات بيع الشوكولاتة والكاكاو

منشآت monsha'at

لهيئة العامة للمنشآت الصغيرة والمتوسطة
Small & Medium Enterprises General Authority

     MonshaatSA

 Monshaat.gov.sa  8003018888