ابتكار نماذج الأعمال

14 - 18 Jun 2027

طوكيو

ابتكار نماذج الأعمال

المرجع: 1105_1097 التاريخ: 14 - 18 Jun 2027 الموقع: طوكيو الرسوم: GBP 10000

ابتكار نماذج الأعمال دورة استراتيجية متقدّمة مدّتها خمسة أيام يقدّمها UK Centre Training Mars في لندن وأمستردام وبرشلونة ودبي وسيول، وعبر الإنترنت وقد صُمّمت للمديرين التنفيذيين والمدراء العامين وكبار القادة التجاريين الساعين إلى إعادة تصميم الطريقة التي تخلق بها مؤسساتهم القيمة وتوصلها وتقتنصها.

أهمّ التحوّلات الاستراتيجية في العشرين عامًا الماضية لم تكن منتجات جديدة، بل نماذج أعمال جديدة. فالاشتراكات والمنصّات والأسواق الرقمية والنموذج المجاني المتدرّج والتسعير القائم على النتائج والنموذج خفيف الأصول والبيع المباشر للمستهلك أعادت كتابة قطاعات بأكملها. ومع ذلك تُنفق معظم المؤسسات تسعين بالمئة من جهدها الاستراتيجي على المنتج التالي، ولا تكاد تنفق شيئًا على نموذج الأعمال نفسه. صُمّم هذا البرنامج لكبار القادة الراغبين في مساءلة نموذج أعمالهم القائم وتصميم بدائل معقولة قبل أن يفعل ذلك منافس نيابةً عنهم.

على مدى خمسة أيام مركّزة، ستتناول أطر نماذج الأعمال الكبرى Canvas Model Business وCanvas Proposition Value ومنهج المهام المطلوب إنجازها والتفكير بالمنصّات والمنظومات وتطبّقها على دراسات حالة واقعية من شركات بريطانية وأوروبية وخليجية وآسيوية، وتصمّم خيار نموذج أعمال ذا مصداقية لمؤسستك. ويقدّم البرنامج ممارسون كبار يتمتّعون بخبرة تنفيذية وخبرة في الاستراتيجية التجارية.

ماذا ستتعلّم

- تحديد ماهية نموذج الأعمال وما ليس كذلك بعمق تنفيذي.
- رسم نموذج أعمالك الحالي باستخدام Canvas Model Business.
- تشخيص مهمّة العميل وتصميم عروض قيمة تلائمها.
- تقييم الأنماط الرئيسية لنماذج الأعمال مقارنةً بقطاعك.
- تحديد نقاط الضعف البنيوية في نموذج أعمالك القائم.
- تصميم خيارات بديلة لنموذج الأعمال واختبار متانتها.
- بناء المنطق التجاري التسعير وكلفة الخدمة واقتصاديات الوحدة خلف أي نموذج جديد.
- قيادة التغيير المؤسسي اللازم للانتقال من نموذج أعمال إلى آخر.
- تجنّب أنماط الإخفاق المعتادة في ابتكار نماذج الأعمال.

كيف ستستفيد

ستغادر ومعك خيار نموذج أعمال عملي لمؤسستك، وإطار منظّم لتقييم أي منطق تجاري جديد، وشهادة إتمام من Mars.

وستكسب مؤسستك قائدًا قادرًا على إدارة حوار جادّ حول نموذج الأعمال على المستوى التنفيذي، ومساءلة الافتراضات المطمئنّة حول كيفية خلق القيمة واقتناصها، وتصميم بدائل ذات مصداقية قبل أن يفرض السوق السؤال.

لمن هذا البرنامج

صُمِّم هذا البرنامج لكبار القادة الذين يشكّلون المنطق التجاري للمؤسسة، ومنهم:

- المدراء التجاريون التنفيذيون ومدراء الاستراتيجية التنفيذيون
- مديرو وحدات الأعمال والمنتجات وشؤون العملاء
- المدراء العامون والمدراء القُطريون
- رؤساء الابتكار والنمو وتطوير الأعمال
- كبار قادة التسويق والتسعير
- مُلّاك الشركات العائلية الذين يصوغون نموذج الجيل القادم
- كبار التنفيذيين في القطاع العام ممّن يقودون إصلاح تصميم الخدمات

الحدّ الأدنى للمستوى الوظيفي هو مدير أول فما فوق. تُقدّم الدورة حضوريًا على مدى خمسة أيام متتالية برسوم قدرها 4,950 جنيهًا إسترلينيًا.