
ابتكار نماذج الأعمال

14 - 18 Feb 2027
جاكرتا





ابتكار نماذج الأعمال

المرجع: 1105_1114 التاريخ: 18 Feb 2027 - 14 الموقع: جاكارتا الرسوم: GBP 5700

ابتكار نماذج الأعمال دورة استراتيجية متقدمة مدتها خمسة أيام يقدمها UK Centre Training Mars في لندن وأمستردام وبرشلونة ودبي وسيول. وعبر الإنترنت وقد صُممت للمديرين التنفيذيين والمهنيين وكبار القادة التجاريين الساعين إلى إعادة تصميم الطريقة التي تخلق بها مؤسساتهم القيمة وتوصلها وتقتنصها.

أمر التحولات الاستراتيجية في العشرين عامًا الماضية لم تكن منتجات جديدة، بل نماذج أعمال جديدة. فالاشتراكات والمنصات والسوق الرقمية والنموذج الهجاني المتقدم والتسعير القائم على النتائج والنموذج خفيف الوصول والبيع المباشر للمستهلك أعادت كتابة قطاعات بأكملها. ومع ذلك، تتفق معظم المؤسسات تسعى بالهبة من جهودها الاستراتيجية على المنتج التالي، ولا تكاد تتفق شيئاً على نموذج الأعمال نفسه. صُمم هذا البرنامج لكبار القادة الراغبين في معالجة نموذج أعمالهم القائم وتصميم بدائل معقولة قبل أن يفعل ذلك منافس نيابة عنهم.

على مدى خمسة أيام مركزة، سنتناول أطر نماذج الأعمال الكبرى Canvas Model Business و Canvas Proposition Value ونهجه المهام المطلوب إنجازها والتفكير بالمنصات والمنظومات وتطبيقها على دراسات حالة واقعية من شركات بريطانية وأوروبية وخليجية وأسيوية، وتصميم خيار نموذج أعمال ذا مصداقية لمؤسستك. ويقدم البرنامج ممارسون كبار يتمتعون بخبرة تنفيذية وخبرة في الاستراتيجية التجارية.

ماذا ستتعلم

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

كيف ستستفيد

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

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



لن هذا البرنامج

صمّم 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 القطريون
- رؤساء الابتكار والنمو وتطوير الأعمال
- كبار قادة التسويق والتسويق
- ملاك الشركات العالمية الذين يصوغون نهج الجيل القادم
- كبار التنفيذيين في القطاع العام ممن يقودون إصلاح تصهيم الخدمات

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