



إدارة مشاريع الابتكار من البحث إلى السوق



إدارة مشاريع الابتكار من البحث إلى السوق

المرجع: 103600560_73736 التاريخ: 14 - 18 Dec 2026 الموقع: مدريد الرسوم: Euro 5700

نظرة عامة عن الدورة:

في هذه الدورة، سيستكشف المشاركون العمليات الأساسية والاستراتيجيات اللازمة لإدارة مشاريع الابتكار بنجاح من مرحلة البحث حتى الوصول إلى مرحلة التسويق. تغطي الدورة إدارة مشاريع الابتكار، عملية البحث إلى السوق، وإدارة مشاريع الابتكار مع التركيز على عملية تسويق الابتكار. من خلال دراسات حالة وأمثلة من الواقع، سيتعلم المشاركون كيفية التعامل مع إدارة مشاريع البحث والتطوير، إدارة خط الابتكار وضمان جاهزية المشاريع للسوق من خلال دمج إدارة المشاريع الناجحية للابتكار. سيتعلم المشاركون كيفية تصميم استراتيجية الابتكار لمديري المشاريع التي تتماشى مع أهداف المنظمة واحتياجات السوق.

الجمهور المستهدف:

- مديرو المشاريع
- مدراء الابتكار
- مدراء البحث والتطوير
- مديرو المنتجات
- رواد الأعمال
- قادة الأعمال المشاركون في تسويق المنتجات أو التقنيات الجديدة

الأقسام المستهدفة :

- البحث والتطوير D&R
- تطوير المنتجات
- التسويق
- تطوير الأعمال
- فرق استراتيجيات الابتكار



الصناعات المستهدفة:

- التكنولوجيا
- التصنيع
- الأدوية
- الطاقة
- السيارات
- الشركات الناشئة التي تركز على الابتكار وتطوير المنتجات

أهداف الدورة:

بنهاية هذه الدورة، سيكون المشاركون قادرين على:

- تطوير استراتيجيات فعّالة ل إدارة مشاريع الابتكار في تطوير المنتجات الجديدة
- فهم دورة البحث إلى التسويق وكيفية التنقل خلالها
- تنفيذ إدارة المشاريع الناجية للابتكار لزيادة المرونة وتقليل المخاطر
- إدارة خط الابتكار بفعالية من الفكرة إلى إطلاق السوق
- مواهبة استراتيجيات الابتكار لمديري المشاريع مع احتياجات السوق وأهداف المنظمة
- تسويق نتائج البحث بكفاءة من خلال دمج ردود الفعل من السوق في عملية التطوير

منهجية التدريب:

ستستخدم الدورة مزيجاً من أساليب التعلم التفاعلي:

- دراسات حالة: أمثلة من العالم الحقيقي لإدارة مشاريع الابتكار و عملية البحث إلى السوق.
- العمل الجماعي: أنشطة تعاونية لتطوير حلول للتحديات في إدارة مشاريع الابتكار.
- ورش العمل: جلسات عملية حيث يمكن للمشاركين تطبيق تقنيات إدارة المشاريع الناجية في سياقات الابتكار.
- المناقشات وأسئلة وأجوبة: فرص ومنظمة للمشاركين لطرح الأسئلة، وتبادل الرؤى، والحصول على إيضاحات حول المفاهيم الأساسية مثل تسويق الابتكار.



أدوات الدورة:

سيحصل المشاركون على:

- قوالب لإدارة مشاريع البحث والتطوير وتتبع التقدم عبر دورة الابتكار
- الوصول إلى قاعدة مختارة من المواد المقررة والموارد حول إدارة مشاريع الابتكار
- دراسات حالة من مشاريع الابتكار الناجحة في صناعات متنوعة
- أدوات لإنشاء استراتيجية الابتكار لهديري المشاريع
- قاعدة مرجعية لتقييم جاهزية الابتكار للسوق

محتوى الدورة:

اليوم الأول: مقدمة في إدارة مشاريع الابتكار

- الموضوع 1: فهم دورة الابتكار و عملية البحث إلى السوق
- الموضوع 2: استراتيجيات إدارة الابتكار | إطار العمل للنجاح
- الموضوع 3: التنقل في إدارة مشاريع البحث والتطوير
- الموضوع 4: مبادئ أجايل وتطبيقها في مشاريع الابتكار
- الموضوع 5: دور إدارة المشاريع الأجايلية للابتكار
- الموضوع 6: عوامل النجاح في تسويق الابتكار
- التأهل والمراجعة: استعراض النقاط الرئيسية والنقاش حول التحديات

اليوم الثاني: اختيار المشاريع وإدارة الحافظة

- الموضوع 1: تصميم الحافظة: من الفكرة إلى التسويق
- الموضوع 2: إدارة خط الابتكار | أفضل الممارسات
- الموضوع 3: تقييم مشاريع الابتكار الجاهزة للسوق
- الموضوع 4: تقييم المشاريع وإدارة المخاطر في الابتكار
- الموضوع 5: موازنة الابتكارات الجذرية مقابل التحسينات التدريجية
- الموضوع 6: إدارة مشاريع البحث والتطوير من أجل النجاح على المدى الطويل
- التأهل والمراجعة: تقييم الحافظة وجلسة وملاحظات



اليوم الثالث: عملية التسويق

- الموضوع 1: من النموذج النولي إلى السوق: تحويل الأفكار إلى منتجات
- الموضوع 2: هواءة استراتيجية الابتكار لمديري المشاريع مع احتياجات السوق
- الموضوع 3: دور ردود فعل العملاء في تحسين المنتج المستهر
- الموضوع 4: إدارة الابتكار في المشاريع من أجل التوسع
- الموضوع 5: عملية تسويق الابتكار في خطوات أساسية للنجاح
- الموضوع 6: دور التمويل والدعم في نجاح مشاريع الابتكار
- التأمل والمراجعة: استعراض دراسة حالة ومناقشة المجموعة

اليوم الرابع: التوسع وإدارة الابتكار على مستوى المنظمة

- الموضوع 1: توسيع مشاريع الابتكار: من البحث والتطوير إلى الإطلاق الكامل
- الموضوع 2: بناء ثقافة تنظيمية تدعم الابتكار
- الموضوع 3: إدارة الابتكار في المنتجات عبر مراحل التطوير المختلفة
- الموضوع 4: الاستفادة من الشراكات الخارجية لتسويق الابتكار
- الموضوع 5: هواءة الابتكار مع استراتيجية الشركة
- الموضوع 6: تجاوز تحديات إدارة محفظة الابتكار
- التأمل والمراجعة: ما تم تعلمه واستراتيجية التكوين

اليوم الخامس: الموضوعات المتقدمة والختام

- الموضوع 1: الاتجاهات الناشئة في إدارة الابتكار و استراتيجيات البحث إلى السوق
- الموضوع 2: الابتكار ودور التكنولوجيا: من البحث والتطوير إلى ملاءمة المنتج للسوق
- الموضوع 3: النظر الناجيلية و إدارة مشاريع الابتكار
- الموضوع 4: مقاييس وهوشرات قياس نجاح الابتكار
- الموضوع 5: قيادة الفرق عالية الأداء في مشاريع الابتكار
- الموضوع 6: التحضير لمستقبل الابتكار: التحديات والفرص
- التأمل والمراجعة: النسلة النهائية والختام

السئلة الشائعة:

ما هي المؤهلات أو المتطلبات السابقة التي يحتاجها المشاركون قبل التسجيل في الدورة؟

يجب أن يكون لدى المشاركين فهم أساسي لإدارة المشاريع. ويفضل أن يكون لديهم خبرة في إدارة المشاريع التقنية أو مشاريع البحث والتطوير.



كرد مدة كل جلسة في اليوم، وهل هناك إجمالي ساعات محددة للدورة بأكملها؟

تستغرق جلسة كل يوم حوالي 4-5 ساعات، ويبلغ إجمالي مدة الدورة حوالي 20-25 ساعة على مدار خمسة أيام.

كيف يمكن تطبيق المفاهيم من هذه الدورة في مشاريع الابتكارية الخاصة؟

من خلال استخدام دراسات الحالة والتأريين الهضصة، ستوجه هذه الدورة المشاركون في تطبيق النهجيات على مشاريعهم الحالية في الابتكار، مما يضمن نتائج عملية وقابلة للتنفيذ.

كيفية اختلاف هذه الدورة عن الدورات الأخرى في إدارة مشاريع الابتكار:

دورة من البحث إلى السوق: إدارة مشاريع الابتكار تتجاوز أساليب إدارة المشاريع التقليدية من خلال التركيز على دورة الابتكار الكاملة، من البحث النولي وصولاً إلى التسويق. تضع هذه الدورة اهتماماً خاصاً على المهارسات النجائية والاستراتيجيات لإدارة مشاريع البحث والتطوير والحافظ، مما يتيح للمشاركين الدورات اللازمة لدفع الابتكار من الفكرة إلى التنفيذ. على عكس الدورات التقليدية، تدمج الدورة مفاهيم تسويق الابتكار وتوفر رؤى قابلة للتنفيذ لإدارة مشاريع الابتكار في بيئة ديناميكية للغاية.



فئات الدورات التدريبية



HR TRAINING & DEVELOPMENT

دورات إدارة و تطوير الموارد البشرية



دورات إدارة و تحليل البيانات ودورات علم البيانات



دورات إدارة الجودة وتطوير العمليات



الدورات التدريبية في مجال البيئة والاستدامة



دورات التسويق وإدارة علاقات العملاء وإدارة المبيعات



دورات التدريب القانوني والمشتريات والتعاقدات



دورات الاتصال الجماهيري و السياسات والعلاقات العامة



دورات النظم السبراني ودورات تقنية المعلومات



دورات الصيانة ودورات المجالات الهندسية المتنوعة



دورات الصحة والسلامة والأمن المهني



دورات السكرتارية و إدارة المكاتب



دورات الحوكمة وإدارة المخاطر والامتثال



AGILE LEADERS
Training Center

فئات الدورات التدريبية



دورات معتمدة من قبل هيئات دولية



دورات في مجالات القيادة والإدارة



دورات المهارات الشخصية وتطوير الذات



دورات المحاسبة و التمويل و دورات الإدارة
المالية



دورات مكتب إدارة المشاريع وإدارة المشاريع
الرشيقية

مدن التدريب



أمستردام - هولندا



أكرا - غانا



أثينا - اليونان



أبوظبي - الإمارات العربية المتحدة



الدوحة - قطر



الدار البيضاء - المغرب



الجبيل - المملكة العربية السعودية



استنبول - تركيا



المنامة - مملكة البحرين



الكويت - الكويت



القاهرة - مصر



الرياض - المملكة العربية السعودية



بانكوك - تايلند



بالي - جمهورية إندونيسيا



بأكو - أذربيجان



باريس - فرنسا

مدن التدريب



تيليسي - جورجيا



بوكيت - تايلاند



برشلونة - إسبانيا



براغ - جمهورية التشيك



دبي - الإمارات العربية المتحدة



جوهانسبرغ - جنوب إفريقيا



جنيف - سويسرا



جاكرتا - جمهورية إندونيسيا



سيول - كوريا الجنوبية



سان دييغو - الولايات المتحدة الأمريكية



زنجر - تنزانيا



روما - إيطاليا



طشقند - أوزبكستان



طرابزون - تركيا



شيكاغو - الولايات المتحدة الأمريكية



شرم الشيخ - مصر

مدن التدريب



فيينا - النمسا



عن بعد - منصة زووم



عمان - المملكة الأردنية الهاشمية



طوكيو - اليابان



لندن - المملكة المتحدة



لانكاوي - ماليزيا



كاب تاون - جنوب إفريقيا



كوالالمبور - ماليزيا



مونترنو - سويسرا



مسقط - سلطنة عمان



مدريد - إسبانيا



ماربيا - إسبانيا



نيس - فرنسا



نairobi - كينيا



ميونخ - ألمانيا



ميلان - إيطاليا

WHO WE ARE

Agile Leaders is a renowned training center with a team of experienced experts in vocational training and development. With 20 years of industry experience, we are committed to helping executives and managers replace traditional practices with more effective and agile approaches.

OUR VISION

We aspire to be the top choice training provider for organizations seeking to embrace agile business practices. As we progress towards our vision, our focus becomes increasingly customer-centric and agile.

OUR MISSION

We are dedicated to developing value-adding, customer-centric agile training courses that deliver a clear return on investment. Guided by our core agile values, we ensure our training is actionable and impactful.

WHAT DO WE OFFER

At Agile Leaders, we offer agile, bite-sized training courses that provide a real-life return on investment. Our courses focus on enhancing knowledge, improving skills, and changing attitudes. We achieve this through engaging and interactive training techniques, including Q&As, live discussions, games, and puzzles.



AGILE LEADERS
Training Center

CONTACT US

 UAE, Dubai Investment Park First

 +971585964727
 +447700176600

 sales@agile4training.com