إدارة مشاريع الابتكار من البحث إلى السوق

30 نوفمبر – 4 ديسمبر 2026

القاهرة

AGILE LEADERS
Training Center

AGILE LEADERS
Training Center

إدارة مشاريع الابتكار من البحث إلى السوق

المرجع: 103600560_73709 **التاريخ:** 30 نوفمبر – 4 ديسمبر 2026 **المكان:** القاهرة **الرسوم:** Euro 4100

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، و إدارة 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 الأجايلية 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 R&D
- تطوير المنتجات
- التسويق
- تطوير الأعمال
- فرق استراتيجيات الابتكار

AGILE LEADERS
Training Center

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 لـ إدارة مشاريع الابتكار في تطوير المنتجات الجديدة
- فهم دورة البحث إلى التسويق وكيفية التنقل خلالها
- تنفيذ إدارة المشاريع الأجايلية للابتكار لزيادة المرونة وتقليل المخاطر
- إدارة خط الابتكار بفعالية من الفكرة إلى إطلاق السوق
- مواءمة 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 مزيجًا 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 الأجايلية في سياقات الابتكار.
- **المناقشات وأسئلة وأجوبة**: فرص منتظمة 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 قائمة مختارة من المواد المقروءة والموارد حول إدارة مشاريع الابتكار
- دراسات حالة من مشاريع الابتكار الناجحة في صناعات متنوعة
- أدوات لإنشاء استراتيجية الابتكار لمديري المشاريع
- قائمة مرجعية لتقييم جاهزية الابتكار للسوق

AGILE LEADERS
Training Center

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
- **التأمل والمراجعة**: استعراض النقاط الرئيسية والنقاش حول التحديات

AGILE LEADERS
Training Center

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
- **التأمل والمراجعة**: تقييم الحافظة وجلسة ملاحظات

AGILE LEADERS
Training Center

اليوم الثالث: عملية التسويق

- **الموضوع 1**: من النموذج الأولي إلى السوق: تحويل الأفكار إلى منتجات
- **الموضوع 2**: مواءمة استراتيجية الابتكار لمديري المشاريع مع احتياجات السوق
- **الموضوع 3**: دور ردود فعل العملاء في تحسين المنتج المستمر
- **الموضوع 4**: إدارة الابتكار في المشاريع من أجل التوسع
- **الموضوع 5**: عملية تسويق الابتكار – 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**: مواءمة الابتكار مع استراتيجية الشركة
- **الموضوع 6**: تجاوز تحديات إدارة محفظة الابتكار
- **التأمل والمراجعة**: ما تم تعلمه واستراتيجية التكوين

AGILE LEADERS
Training Center

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**: الأطر الأجايلية و إدارة مشاريع الابتكار
- **الموضوع 4**: مقاييس ومؤشرات قياس نجاح الابتكار
- **الموضوع 5**: قيادة الفرق عالية الأداء في مشاريع الابتكار
- **الموضوع 6**: التحضير لمستقبل الابتكار: التحديات والفرص
- **التأمل والمراجعة**: الأسئلة النهائية والختام

الأسئلة 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.

كم 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 أسبوع.

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

من خلال استخدام دراسات الحالة والتمارين المخصصة، ستوجه هذه الدورة المشاركين في تطبيق المنهجيات على مشاريعهم الحالية في الابتكار، مما يضمن نتائج عملية وقابلة للتنفيذ.

AGILE LEADERS
Training Center

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 الأولي وصولاً إلى التسويق. تضع هذه الدورة اهتمامًا خاصًا على الممارسات الأجايلية والاستراتيجيات لإدارة مشاريع البحث والتطوير والمحافظ، مما يتيح للمشاركين الأدوات 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.