



إدارة مشاريع الابتكار من البحث إلى السوق



إدارة مشاريع الابتكار من البحث إلى السوق

المرجع: 103600560_73712 التاريخ: 14 - 18 Dec 2026 الموقع: لندن 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 النجالية 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 لإدارة مشاريع الابتكار في تطوير المنتجات الجديدة
- فهم دورة البحث إلى التسويق وكيفية التنقل خلالها
- تنفيذ إدارة المشاريع الناجلية للابتكار لزيادة المرونة وتقليل المخاطر
- إدارة خط الابتكار بفعالية من الفكرة إلى إطلاق السوق
- مواكبة 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 الناجلية 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 في 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

اليوم الثاني: اختيار المشاريع وإدارة الحافظة

- الموضوع 1: تصميم الحافظة: من الفكرة إلى التسويق
- الموضوع 2: إدارة خط الابتكار في 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



اليوم الثالث: عملية التسويق

- الموضوع 1: من النموذج الأولي 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 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: 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 ومؤشرات قياس نجاح الابتكار
- الموضوع 5: قيادة الفرق عالية الأداء في مشاريع الابتكار
- الموضوع 6: التحضير لمستقبل الابتكار: التحديات والفرص
- التأمل والمراجعة: النسلة 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 خمسة أيام.

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

من خلال استخدام دراسات الحالة والتأريين المخصصة، ستوجه هذه الدورة المشاركين 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 الأولي وصولاً إلى التسويق. تضع هذه الدورة اهتماماً خاصاً على الممارسات الناجيلية والاستراتيجيات لإدارة مشاريع البحث والتطوير والمحافظة، مما يتيح للمشاركين الدورات اللازمة لدفع الابتكار من الفكرة إلى التنفيذ. على عكس الدورات التقليدية، تدمج الدورة مفاهيم تسويق الابتكار وتوفر رؤية قابلة للتنفيذ لإدارة مشاريع الابتكار في بيئة ديناميكية للغاية.

فئات الدورات التدريبية

الدورات التدريبية في مجال البيئة والاستدامة	دورات إدارة الجودة وتطوير العمليات
دورات إدارة و تحليل البيانات ودورات علم البيانات	دورات إدارة و تطوير الموارد البشرية
دورات الذهن السيرياني ودورات تقنية المعلومات	دورات الاتصال الجماهيري و السياسات والعلاقات العامة
دورات التدريب القانوني والهشتريات والتعاقدات	دورات التسويق وإدارة علاقات العملاء وإدارة المبيعات
دورات الحوكمة وإدارة المخاطر والامتثال	دورات السكرتارية و إدارة المكاتب
دورات الصحة والسلامة والذهن المهني	دورات الصيانة ودورات المجالات الهندسية المتنوعة
دورات المحاسبة و التمويل و دورات الإدارة المالية	دورات المهارات الشخصية وتطوير الذات
دورات في مجالات القيادة والإدارة	دورات معتمدة من قبل هيئات دولية
دورات مكتب إدارة المشاريع وإدارة المشاريع الرشيقية	



مدن التدريب

أهستردام هولندا	أكرا غانا	أثينا اليونان
الدار البيضاء المغرب	الجبيل المملكة العربية السعودية	استنبول تركيا
القاهرة مصر	الرياض المملكة العربية السعودية	الدوحة قطر
باريس فرنسا	الهناوة مملكة البحرين	الكويت الكويت
براغ جمهورية التشيك	بانكوك تايلند	باكو أذربيجان
بورتو البرتغال	برلين ألمانيا	برشلونة إسبانيا
تورنتو كندا	تيليسي جورجيا	بوكيت تايلاند
جوهانسبرغ جنوب إفريقيا	جنيف سويسرا	جاكرتا جمهورية إندونيسيا
زنجار تنزانيا	روما إيطاليا	دلي الإمارات العربية المتحدة
سيول كوريا الجنوبية	سنغافورة سنغافورة	سان دييغو الولايات المتحدة الأمريكية
طرابزون تركيا	شيكاغو الولايات المتحدة الأمريكية	شرم الشيخ مصر
عمان المملكة الأردنية الهاشمية	طوكيو اليابان	طشقند أوزبكستان
فيينا النمسا	فرانكفورت ألمانيا	عن بعد منصة زووم

مدن التدريب

لانكاوي ماليزيا	كيب تاون جنوب افريقيا	كوالالمبور ماليزيا
هاربيا اسبانيا	لندن المملكة المتحدة	لشبونة البرتغال
هونترو سويسرا	مسقط سلطنة عمان	مدريد اسبانيا
نيروبي كينيا	هيونج المانيا	ميلان ايطاليا
		نيويورك الولايات المتحدة الأمريكية