غرفة تجارة عمّان
AMMAN CHAMBER OF COMMERCE

نموذج المحتوى التدريبي		
نموذج نظام الإدارة المتكامل	رقم الإصدار: 3/1	الصفحة: 6/1

العنوان باللغة العربية:	تاجر عمان : الريادة والمستقبل في عصر الذكاء الاصطناعي	العنوان باللغة الإنجليزية:	Amman Trader: Entrepreneurship and the Future in the Age of Artificial Intelligence
عدد الساعات التدريبية:	(40) ساعة تدريبية		
الساعة:	(4:00 عصراً - 8:00مساءً)		
أيام البرنامج التدريبي:	السبت والاحد والاثنين والثلاثاء و الاربعاء		
تاريخ البرنامج التدريبي:	2025/10/25 لغاية 2025/11/5		
قاعة / مختبر:	قاعات أكاديمية غرفة تجارة عمان.		
الرسوم المقررة:	لأعضاء الغرفة	(20) دينار.	لغير الأعضاء (200) دينار.
خصم المجموعات:			

الأهداف:

يهدف هذا البرنامج التدريبي إلى تمكين المشاركين من تطوير مهاراتهم الإدارية والريادية، وتعزيز قدراتهم في إدارة المشاريع وتنميتها بشكل مستدام .ويشمل ذلك المجالات الأساسية التي يحتاجها رواد الأعمال والمديرون مؤسسو المسارع الصغيرة والمتوسطة لتحقيق النجاح في بيئة الأعمال التنافسية. ومن أهم الأهداف العامة للبرنامج:

1. تعزيز الفهم العميق للإدارة والقيادة
   - تمكين المشاركين من التمييز بين الإدارة والقيادة، واستخدام كل منهما بفعالية في بيئة العمل.
   - تحسين مهارات التخطيط الاستراتيجي و اتخاذ القرارات الفعالة.
2. تطوير مهارات ريادة الأعمال والابتكار
   - غرس العقلية الريادية لدى المشاركين، وتعزيز التفكير الإبداعي في حل المشكلات.
   - تمكين المشاركين من تطوير أفكار ريادية قابلة للتطبيق في الأسواق.
3. إكساب المشاركين المعرفة القانونية والإدارية
   - فهم الإجراءات القانونية المطلوبة لتأسيس وإدارة الشركات في الأردن.
   - الإلمام بأنواع الشركات المختلفة ومتطلبات تسجيلها والتشريعات المرتبطة بها.
4. تمكين المشاركين من بناء استراتيجيات نمو مستدامة

- تزويدهم بالأدوات اللازمة لتوسيع الأعمال والبحث عن التمويل والمنح.
- تطوير استراتيجيات زيادة الحصة السوقية والاستدامة المالية.

5. إكساب المهارات المالية والإدارية لضمان نجاح المشاريع
   - تعزيز مهارات الإدارة المالية، إعداد الميزانيات، وتقييم الأداء المالي.
   - تمكين المشاركين من تحديد استراتيجيات التسعير المناسبة وتحليل الجدوى الاقتصادية للمشاريع.
6. تطوير المهارات الرقمية والتسويقية
   - تقديم استراتيجيات فعالة في التسويق الرقمي وبناء العلامة التجارية.
   - تدريب المشاركين على استخدام الذكاء الاصطناعي في التسويق وتعزيز المبيعات.
7. تحسين مهارات العرض التقديمي والإقناع
   - تمكين المشاركين من تقديم أفكارهم ومشاريعهم بطريقة احترافية تجذب المستثمرين وأصحاب القرار.
   - استخدام السرد القصصي والتواصل الفعّال في العروض التقديمية.
8. تعزيز التفكير التصميمي لحل المشكلات والابتكار
   - تدريب المشاركين على تحليل التحديات وتحويلها إلى فرص ريادية مبتكرة.
   - استخدام منهجيات التفكير التصميمي لتطوير نماذج أعمال ناجحة.
9. بناء شبكة علاقات احترافية في بيئة الأعمال
   - تعزيز القدرة على التواصل والتفاوض وبناء شراكات استراتيجية.
   - تطوير شبكة علاقات مهنية تساعد في تنمية وتوسيع نطاق الأعمال.

النتائج المتوقعة من البرنامج

- تأهيل المشاركين ليكونوا رواد أعمال ومديرين ناجحين في مؤسساتهم.
- تمكينهم من بناء مشاريع مستدامة وقادرة على المنافسة.
- تعزيز قدرتهم على التفكير الاستراتيجي و اتخاذ القرارات المدروسة.
- تزويدهم بالأدوات اللازمة لإدارة التمويل والنمو والاستدامة.
- تحسين مهاراتهم في التسويق، البيع، والابتكار لتحقيق النجاح في الأسواق الحديثة.

غرفة تجارة عمّان
AMMAN CHAMBER OF COMMERCE

نموذج المحتوى التدريبي		
نموذج نظام الإدارة المتكامل	رقم الإصدار: 3/1	الصفحة: 6/3

المحتويات:	الإدارة القانونية و أنواع الشركات : • التعرف على القوانين والتشريعات المنظمة لتأسيس الشركات في الأردن. • فهم المتطلبات القانونية والإجراءات اللازمة لتسجيل الشركات. • التمييز بين أنواع الشركات، مثل: • المؤسسات الفردية • شركات الأشخاص (التضامن، التوصية البسيطة) • الشركات المساهمة (محدودة المسؤولية، المساهمة العامة والخاصة) • الشركات الصغيرة والمتوسطة (SMEs) ودورها في الاقتصاد • فهم أهمية الالتزام بالمتطلبات الضريبية والقانونية لضمان استدامة الأعمال. التخطيط الاستراتيجي : • تعريف المشاركين بمفهوم التخطيط الاستراتيجي وأهميته في تطوير الأعمال. • كيفية تحليل السوق والمنافسة باستخدام أدوات التخطيط الاستراتيجي. • إعداد خطة عمل متكاملة تشمل: • الرؤية والرسالة والأهداف الاستراتيجية • تحليل نقاط القوة والضعف والفرص والتهديدات(SWOT Analysis) • تحديد الأولويات والمبادرات الاستراتيجية • إعداد خطط التنفيذ والمتابعة والتقييم • تجهيز خطط العمل بطريقة احترافية لجذب المستثمرين والحصول على التمويل. العرض التقديمي والسرد القصصي: • إكساب المشاركين مهارات التواصل الفعّال والعرض التقديمي الاحترافي. • كيفية بناء عرض تقديمي قوي ومقنع باستخدام تقنيات storytelling. • فهم أهمية لغة الجسد، الصوت، والتفاعل مع الجمهور في تقديم الأفكار والمشاريع. • كيفية إقناع المستثمرين ولجان التحكيم من خلال تقديم قصص نجاح مدعومة بالحقائق والأرقام. • التدريب على إعداد PowerPoint والعروض المرئية الجذابة التي تعكس الأفكار والمشاريع بوضوح.

النمو والتوسع وكيفية لحصول على منح:

- هم مفهوم النمو المؤسسي والتوسع في الأسواق.
- كيفية التخطيط للتوسع المحلي والدولي للشركات الناشئة والمتوسطة.
- البحث عن فرص التمويل المختلفة، مثل:
- التمويل الذاتي(Bootstrapping)
- القروض المصرفية
- رأس المال الاستثماري والمستثمرين الملائكيين(Venture Capital & Angel Investors)
- الحصول على المنح والدعم الحكومي والدولي
- بناء استراتيجيات تضمن تحقيق نمو مستدام وزيادة الحصة السوقية.

ريادة الأعمال والعقلية الريادية:

- فهم مبادئ ريادة الأعمال والعقلية الريادية اللازمة للنجاح.
- كيفية تحويل الأفكار إلى مشاريع قابلة للتنفيذ.
- تطوير مهارات الابتكار والتفكير خارج الصندوق.
- تحليل مخاطر المشاريع الناشئة وطرق إدارتها.
- استراتيجيات بناء شبكة علاقات ناجحة في عالم ريادة الأعمال.

التفكير التصميمي و انشاء أفكار مبتكرة:

- تعريف المشاركين بمفهوم التفكير التصميمي.(Design Thinking)
- فهم كيفية تحليل المشكلات وتحويلها إلى فرص.
- استخدام منهجيات التفكير الإبداعي لتطوير حلول ريادية مبتكرة.
- التعرف على مراحل التفكير التصميمي:

1. التعاطف – (Empathize) فهم احتياجات العملاء والمستخدمين.
2. التحديد – (Define) تحديد التحديات التي تواجه السوق.
3. التصور – (Ideate) تطوير أفكار وحلول إبداعية.

4. النمذجة الأولية – (Prototype) إنشاء نماذج اختبارية للحلول المقترحة.
5. الاختبار – (Test) تجربة الحلول وتعديلها وفقًا لردود الفعل.

النموذج التجاري والاستدامة:

- فهم النموذج التجاري (Business Model Canvas) وأهم عناصره.
- كيفية تحديد مصادر الإيرادات والاستدامة المالية للمشروع.
- بناء استراتيجية نموذج ربحي يضمن استمرارية الأعمال على المدى الطويل.
- دراسة أمثلة حقيقية لنماذج تجارية ناجحة والاستفادة منها.

مهارات البيع في العصر الرقمي:

- تطوير مهارات البيع الحديثة وفق متطلبات السوق الجديد.
- فهم كيفية إقناع العملاء وتحقيق أعلى معدلات الإغلاق البيعي.
- التعرف على أدوات وتقنيات البيع الرقمي ودورها في زيادة المبيعات.
- بناء علاقات قوية مع العملاء لضمان ولائهم واستمرار التعامل معهم

التسويق الرقمي وبناء العلامة التجارية والذكاء الاصطناعي في التسويق

- فهم أساسيات التسويق الرقمي وأدواته الرئيسية.
- كيفية بناء هوية بصرية وعلامة تجارية قوية.
- استراتيجيات التسويق عبر منصات التواصل الاجتماعي لتحقيق الانتشار وزيادة المبيعات.
- استخدام الذكاء الاصطناعي في التسويق، مثل:
- تحليل البيانات والتنبؤ بسلوك العملاء.
- إعلانات موجهة باستخدام الذكاء الاصطناعي.
- تحسين الحملات التسويقية عبر الأدوات الذكية.

مهارات التسعير والادارة المالية:

- اكتساب مهارات تحديد أسعار المنتجات والخدمات وفقًا للعوامل السوقية والمالية.
- تحليل تأثير الأسعار على المنافسة والربحية.

	• فهم المبادئ الأساسية للإدارة المالية وضبط التدفقات النقدية. • تعلم كيفية إعداد الميز انيات المالية والتوقعات المستقبلية لضمان الاستدامة. • تطوير خطط مالية فعالة لإدارة المخاطروزيادة العو ائد.
المشاركون:	أصحاب الشركات و/أو المؤسسات الصغيرة والمتوسطة و/أو العاملين فيها (أولوية التسجيل لأصحاب الأعمال). سياسة القبول وشروط المشاركة في البرنامج التدريبي : - أن تكون الجهة المشاركة في البرنامج عضواً في غرفة تجارة عمان ومسددة لاشتراكاتها . - إرسال كتب انتداب رسمية موقعة من المفوض بالتوقيع حسب سجلات الغرفة - يتم إغلاق التسجيل عند اكتمال الأعداد.
لغة التدريب:	اللغة العربية واللغة الانجليزية.
عدد المتدربين:	