



מדינת الزمنية	مواضيع اللقاء	لقاء	التاريخ
5 ساعات أكاديمية	<ul style="list-style-type: none"> افتتاحية: أهداف الدورة، الأنظمة، برنامج الدورة، تعارف تاريخ العالم الريادي - عالم المبادرات والشركات الناشئة، هيكل النظام البيئي في الوقت الحالي (ايكو- سيستم). هل يمكن اعتبار كل مبادرة شركة ناشئة؟ أنواع الشركات الناشئة، تعريف ما هي الشركة الناشئة خلال الدورة الاحتكاك بالسوق - نشاط المبيعات في الهواء الطلق OUTDOOR 	1 - عالم الشركات الناشئة / الستارت-أب	
5 ساعات أكاديمية	<ul style="list-style-type: none"> افتتاحية: أهداف اللقاء، مراجعة أهم نقاط اللقاء السابق صياغة الفكرة - بدء كتابة تفاصيل فكرة الشركة الناشئة بواسطة Lean Start-up Business Canvas تدريب (30 دقيقة) منهجية التحقق من الشركة الناشئة "النحيلة" Lean Start-up Validation (محاضرة من ضيف وورشة عمل) + أسس Lean Canvas 	2 - فكرة عن الكانفيس CANVAS	
5 ساعات أكاديمية	<ul style="list-style-type: none"> افتتاحية: أهداف اللقاء، مراجعة أهم نقاط اللقاء السابق الخلفية - ماذا تفعل بعد مرحلة الفكرة - حول العملية الطبيعية للشركة الناشئة (حسب 4 خطوات) ورشة التحقق من صحة الفرضيات - فحص كل فكرة من الأفكار من خلال التحقق من صحة افتراضات العمل المختلفة استخدام بطاقة الاختبار TEST CARD لتعلم التحقق من الصحة الأولي الأسباب لإنشاء لشركة ناشئة 	3 - فكرة عن الكانفيس CANVAS (تكملة)	
5 ساعات أكاديمية	<ul style="list-style-type: none"> افتتاحية: أهداف اللقاء، مراجعة أهم نقاط اللقاء السابق الخلفية - ماذا تفعل بعد مرحلة الفكرة - حول العملية الطبيعية للشركة الناشئة (حسب 4 خطوات) من هو المبادر (رائد الأعمال) الناجح؟ سمات ومهارات تجنيد الشركاء فريق المبادرين والموجهين (المرشدين) التطلع إلى الأمام 	4 - نظرة إلى الأمام	
5 ساعات أكاديمية	<ul style="list-style-type: none"> افتتاحية: أهداف اللقاء، مراجعة أهم نقاط اللقاء السابق مقدمة في التحقق من الصحة تطوير الزبائن Customer Development - التحدث إلى السوق، وأداء الثقة الداخلية، وتحديث خطة العمل - شرح مفصل حول المرحلة. الفرضيات والتغيرات المحورية Pivot 	5 - نفهم ونتحقق من الصحة	



<p>5 ساعات أكاديمية</p>	<ul style="list-style-type: none"> • افتتاحية: أهداف اللقاء، مراجعة أهم نقاط اللقاء السابق • المرونة العقلية - محاكاة لاستعمال أساليب الاتصال المختلفة + التعامل مع النقد السلبي والرفض. • تحديد مقاييس ومؤشرات الأداء والنجاح الرئيسية • شرح تجريبي + شرح المهام البيئية (وظائف) • تصميم المنتج • الإلمام بمنهجية التفكير التصميمي 	<p>6 - نفهم ونتحقق من الصحة- تكملة</p>	
<p>5 ساعات أكاديمية</p>	<ul style="list-style-type: none"> • افتتاحية: أهداف اللقاء، مراجعة أهم نقاط اللقاء السابق • تحديد الموارد والتحديات في تجنيد الموارد • المسح التخطيطي في مرحلة التحقق من الصحة • إجراءات التحقق من الصحة في المبادرة الشخصي - خطة عمل 	<p>7 - نفهم ونتحقق من الصحة- تكملة</p>	
<p>5 ساعات أكاديمية</p>	<ul style="list-style-type: none"> • افتتاحية: أهداف اللقاء، مراجعة أهم نقاط اللقاء السابق • الافتتاح: تحقيق الأهداف • عملية التجنيد - متى وكيف ولماذا؟ • أنواع المستثمرين • صناديق رأس المال الاستثماري • إدارة الميزانية • الإدارة والتجنيد والإنصاف • Pitching Workshop - تشديد القصة والفكرة 	<p>8 - تجنيد رأس المال</p>	
<p>5 ساعات أكاديمية</p>	<ul style="list-style-type: none"> • افتتاحية: أهداف اللقاء، مراجعة أهم نقاط اللقاء السابق • العرض/ الخطاب! تدريب 5:00 دقائق لكل مشارك • كيف يتم قياس الشركة الناشئة؟ • بناء خطة تسويقية • أدوات التسويق 	<p>9 - التسويق والدعاية</p>	
<p>5 ساعات أكاديمية</p>	<ul style="list-style-type: none"> • افتتاحية: أهداف اللقاء، مراجعة أهم نقاط اللقاء السابق • مقدمة لإنشاء شركة • MVP - الخصائص والمبادئ والإجراءات • التخطيط والتجريب - MVP • التخطيط والتدريب - MVP 	<p>10 - المنتج و-MVP</p>	
<p>5 ساعات أكاديمية</p>	<ul style="list-style-type: none"> • افتتاحية: أهداف اللقاء، مراجعة أهم نقاط اللقاء السابق • مقدمة مالية - المبادئ المالية الهامة في إدارة الشركة الناشئة والتسعير في عملية الإنتاج بشكل خاص • ملائمة المنتج - مقابلة المستخدمين • ملائمة المنتج - التدريب • نموذج بالحجم الطبيعي Mockup • على أبواب DEMO DAY 	<p>11 - المنتج و-MVP - تكملة</p>	



5 ساعات أكاديمية	<ul style="list-style-type: none">• لقاء مَلَّص احتفالي• تقديم المشاريع من قبل المشاركين في التَّحضير للعرض على المستثمرين DEMO DAY• جلسة مختصرة للإجابة عن أسئلة الحضور وطاقتي القضاة	DEMO DAY -12	
---------------------	--	--------------	--