

به نام خالق دانایی

عنوان برنامه درسی: منتورینگ و کوچینگ (۲ ساعت آنلاین)

مدرس: دکتر حسام زند حسامی

سرفصل ها و رئوس مطالب

جلسه دو ساعته

- تعاریف مفاهیم اکوسیستم استارت آپی کشور از جمله مشاور، منتور و مربی
- آینده پیشروی مشاوران و منتورها در فضای کسب و کارهای نوآور و نوین
- ارائه تجربه و پاسخ به چند سوال کلیدی به صورت تعاملی

عنوان برنامه درسی: مدل های کارآفرینی (۴ ساعت آنلاین)

مدرس: دکتر حمید رضا خدمتگزار

سرفصل ها و رئوس مطالب

مباحث جلسه نخست (دو ساعته)

- تاریخچه، مفاهیم، فرآیند، انواع و اصول کارآفرینی
- مروری بر درک و تحلیل فرصت و ایده تا نوآوری و کارآفرینی
- شرحی بر مدلها و استراتژیهای کارآفرینی

مباحث جلسه پایانی (دو ساعته)

- تشریح اکوسیستم کارآفرینی و استارتآپها
- مروری بر نوآوری باز
- فهم مدل کسب و کار و راهبردهای توسعه آن
- گام های موثر در فرآیند و نتایج کارآفرینی

عنوان برنامه درسی: طراحی مدل کسب و کار (۸ ساعت آنلاین)

مدرس: دکتر بابک ضیاء

سرفصل ها و رئوس مطالب

مباحث جلسه نخست (دو ساعته)

- چگونه از یک کسب و کار مدلسازی کنیم؟
- بوم مدل کسب و کار چیست؟
- بلوک بخشبندی مشتریان
- بلوک ارزشهای پیشنهادی

مباحث جلسه دوم (دو ساعته)

- بلوک کانالها
- بلوک ارتباط با مشتریان
- بلوک جریانهای درآمدزایی

مباحث جلسه سوم (دو ساعته)

- بلوک منابع کلیدی
- بلوک فعالیتهای کلیدی
- بلوک شرکای کلیدی
- ساختار هزینه

مباحث جلسه پایانی (دو ساعته)

- مدل کسب و کار نوآور
- مدل کسب و کار چندوجهی
- مدل کسب و کار پایدار

عنوان برنامه درسی: آینده پژوهی و آینده نگاری (۸ ساعت آنلاین)

مدرس: دکتر پیروز غفرانی

سرفصل ها و رئوس مطالب

مباحث جلسه نخست (دو ساعته)

پودمان اول – مبانی آینده پژوهی و آینده نگاری

در این پودمان فلسفه و چرایی آینده پژوهی و امتیازات آن در دنیای مملو از عدم قطعیت و پدیده های غیرقابل پیش بینی تشریح می شود. مدل های دسته بندی مسائل فراروی مدیران در دنیای آینده مطرح و روش های تعامل با هر یک از تبیین می گردد. نقش پیشران های تغییر در شکل دهی آینده و رهبری سازمان ها در شرایط عدم قطعیت توضیح داده می شود.

مباحث جلسه دوم (دو ساعته)

پودمان دوم – موانع شناختی آینده پژوهی

در این پودمان موانع شناختی و ادراکی آینده پژوهی مورد بررسی قرار می گیرد. سوگیری ها و لنگرهای ذهنی و نیز دلایل اشتباهات برنامه ریزی تشریح خواهند شد.

مباحث جلسه سوم (دو ساعته)

پودمان سوم – آینده نگاری راهبردی

در این پودمان به مبانی علم داده ها و نحوه مدیریت داده ها پرداخته می شود و مراحل تبدیل داده های خام به پیش بینی آینده و شکل دهی آینده از طریق سناریو نویسی و تصمیم سازی تشریح خواهد گردید. در نهایت مراحل آینده نگاری راهبردی از دیدگاه صاحب نظران آینده پژوه توضیح داده خواهد شد.

مباحث جلسه پایانی (دو ساعته)

پودمان چهارم – سناریو نویسی و تفکر سناریو محور

در این پودمان مراحل سناریو نویسی و تفکر و برنامه ریزی سناریو محور تشریح خواهد شد. دسته بندی سناریوها و جایگاه هریک و نیز توصیه های مرتبط با مراحل اجرایی توضیح داده خواهد شد و نهایتا با چند مثال ذهن مخاطبان با روش کار آشنا خواهد گردید.

عنوان برنامه درسی: مطالعات بازار (۸ ساعت آنلاین + ۲ حضوری)

مدرس: دکتر محمد محرابیون

سرفصل ها و رئوس مطالب

مباحث جلسه نخست (دو ساعته)

- تحلیل ترند آینده و تحلیل صنعت

مباحث جلسه دوم (دو ساعته)

- تحلیل نیازهای مشتری

مباحث جلسه سوم (دو ساعته)

- طراحی پرسشنامه سنجش نیاز مشتری

- طراحی پروتکل مصاحبه و برگزاری مصاحبه

مباحث جلسه پایانی (دو ساعته)

- نمودارهای کاربرد در تحلیل بازار و نیازهای مشتری

مباحث جلسه حضوری (دو ساعته)

- یک نمونه واقعی از مرحله ابتدا تا انتها

عنوان برنامه درسی: حل مسئله خلاق (۳ ساعت آنلاین + ۴ ساعت کارگاهی)

مدرس: دکتر حسام زند حسامی

سرفصل ها و رئوس مطالب

جلسه ۳ ساعته

- شیوه‌های سنتی و نوین مواجهه با مسایل و چالشها
- جایگاه تفکر انتقادی و حل خلاقانه مساله در مهارت‌های ۲۰۳۰
- اهمیت تشخیص مسأله
- تعریف مساله و سطوح حل مساله
- تکنیک ها و روشهای حل (خلاقانه) مسأله
- آشنایی با تکنیک‌های: اسکمپر، دانکر، شش کلاه تفکر، بارش افکار، و...
- فرآیند حل (خلاق) مسأله
- تحریک قدرت تصور، مساله یابی و حل مساله تیمی

عنوان برنامه درسی: فنون مذاکره موثر (۸ ساعت آنلاین)

مدرس: دکتر جواد وعیدی

سرفصل ها و رئوس مطالب

مباحث جلسه نخست (دو ساعته)

- تعریف مذاکره
- شناسایی انواع مذاکره و کاربردهای مذاکره
- درک سه فاز مذاکره
- تقویت مهارت های مذاکره

مباحث جلسه دوم (دو ساعته)

- آماده شدن برای مذاکره
- فرآیند مذاکره برای موفقیت
- طراحی یک طرح مذاکره
- ایجاد و تنظیم تیم مذاکره

مباحث جلسه سوم (دو ساعته)

- استراتژی های مذاکره
- بهترین شیوه ها (سبک های مذاکره ، تکنیک های متقاعدسازی ، گروه های ذینفع و ابزار مذاکرات و)

مباحث جلسه پایانی (دو ساعته)

- ابزارها و تکنیک های مذاکره
- اجماع و توافق
- موارد خاص مذاکره

عنوان برنامه درسی: هویت برند و برندسازی (۴ ساعت آنلاین)

مدرس: دکتر پژمان جعفری

سرفصل ها و رئوس مطالب

عنوان برنامه درسی: آینده بازاریابی مدرن و نوروساینس (۱.۵ ساعت آنلاین)

مدرس: پروفسور کای-مارکوس موولر

Title: Neuroscience in Marketing and Pricing

Summary: Kai-Markus Mueller's presentation will introduce how neuroscience and psychology have changed the fields of marketing and pricing. He developed NeuroPricing™ a rigorously field-validated methodology to measure perceived value implicitly from EEG brain signals as well as NeuroPricing™ Online – a method based on reaction times. Dr Mueller's presentation will include marketing insights from EEG and fMRI brain scans as well as the implications resulting from the respective studies. He will also present a few industry cases in which the technology was used, from SMEs to Fortune 500s. Furthermore, Dr Mueller will present a number of novel insights from his new book "The Invisible Game – The Secrets and the Science of Winning Minds and Winning Deals".

عنوان برنامه درسی: مهارت های رهبری خلاق سازمانها (۲ ساعت آنلاین)

مدرس: سرکارخانم قدیری

عنوان برنامه درسی: فنون ارائه مشاوره به کسب و کارها (۲ ساعت آنلاین)

مدرس: کامبیز طهرانی

جلسه دو ساعته

مقدمه‌ای شامل عناوین دوره و چهارچوب کلی آن

اجزای مشاوره کسب و کار

گزارش مدیریتی و نکات مورد توجه در آن برای مشاوران

آشنایی با مراحل مختلف مشاوره کسب و کار

جمع بندی و پرسش و پاسخ در مورد مباحث دوره

عنوان برنامه درسی: روانشناسی بازار (۴ ساعت آنلاین)

مدرس: لندن آکادمی تریدینگ