



WOMEN IN TECHNOLOGY

المرأة والتكنولوجيا
تعلم. تواصل. تنجز.

LEARN. CONNECT. ACHIEVE.



التدريب على إدارة المشاريع الصغيرة

تدريب المدرب

INSTITUTE OF
INTERNATIONAL
EDUCATION



Microsoft®



نظرة عامة



وضع معهد التعليم الدولي منهج لتدريب المرأة على إدارة المشاريع الصغيرة في تسعة بلدان في الشرق الأوسط وشمال أفريقيا.

يشمل التدريب على المهارات الإدارية الأساسية للبدء و الحفاظ على المشروع, مساعدة المرأة لإدارة مخاطر المشروع و مواجهة مشروعها بثقة و حماس.

المواضيع تشمل إنشاء مشروع, حفظ السجلات, تسويق المنتجات و الخدمات, حساب الأرباح, التخطيط, التمويل و إدارة المشروع.

* الأهداف التعليمية المحددة هي :

- إدراك الخطوات الأساسية لبدء و نمو المشروع
- إعداد خطط عمل لإدارة المخاطر
- التعرف على الموارد المجتمعية و التجارية لدعم المرأة

نظرة عامة: اليوم الأول

* المقدمة (٤٥ دقيقة)

- نظرة عامة على البلد
- توقعات المدربات (TOT)
- التوقعات للتدريب على إدارة المشاريع الصغيرة (ET)

* نظرة عامة على تدريب المدربات (١٥ دقيقة)

* نظرة عامة على التدريب على إدارة المشاريع الصغيرة (ساعتين)

* نموذج الدروس (ثلاث ساعات)

- الدفاتر النقدية (المالية)
- مبادئ التسويق
- تخطيط المشروع (التخطيط)



نظرة عامة على تدريب المدربات

* الهدف

- تنمية المعرفة و إدراك مهارات الإدارة و أدوات التخطيط في التدريب على إدارة المشاريع الصغيرة.
- توفير منهجية لتقديم المواد للمشاركات و جذب إهتمامهن.
- تطوير القدرات المحلية لبناء الشبكات النسائية و مركز تدريب لدعم أصحاب المشاريع بشكل متواصل.
- مشاركة الخبرات المحلية و البناء على الممارسات الناجحة

* نموذج للدروس

تغطي ثلاث مواضيع هي:

- التمويل
 - التسويق
 - التخطيط
- التمرين مع المدربات سيوسع التغطية لتشمل:
- دراسة الحالات المحلية
 - التشغيل



نظرة عامة على تأسيس المشاريع



- الغايات و الأهداف
- بيئة القاعة الدراسية
- تصميم المواد
- المفاهيم الثلاثة الرئيسية

نظرة عامة على تأسيس المشاريع (٢)

* الغايات و الأهداف

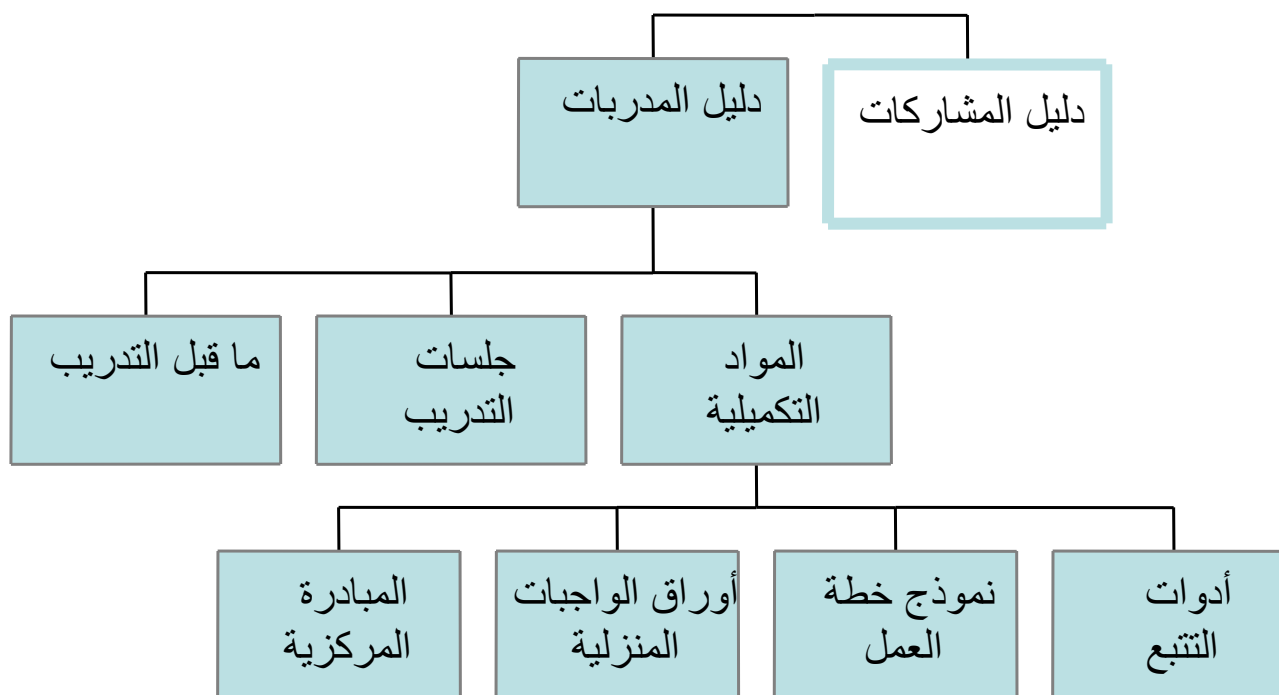
- فهم الخطوات الأساسية لبدء و نمو المشروع
- إعداد خطة عمل لإدارة المخاطر
- تحديد الموارد المجتمعية والتجارية اللازمة لدعم النساء في المجتمع

نظرة عامة على تأسيس المشاريع (٣)

- * بيئة القاعة الدراسية
- البدء في الوقت المحدد
- جميع الأسئلة هامة
- الإستماع بإحترام
- المشاركة
- إكمال الواجبات المنزلية
- الحضور و الإنتباه

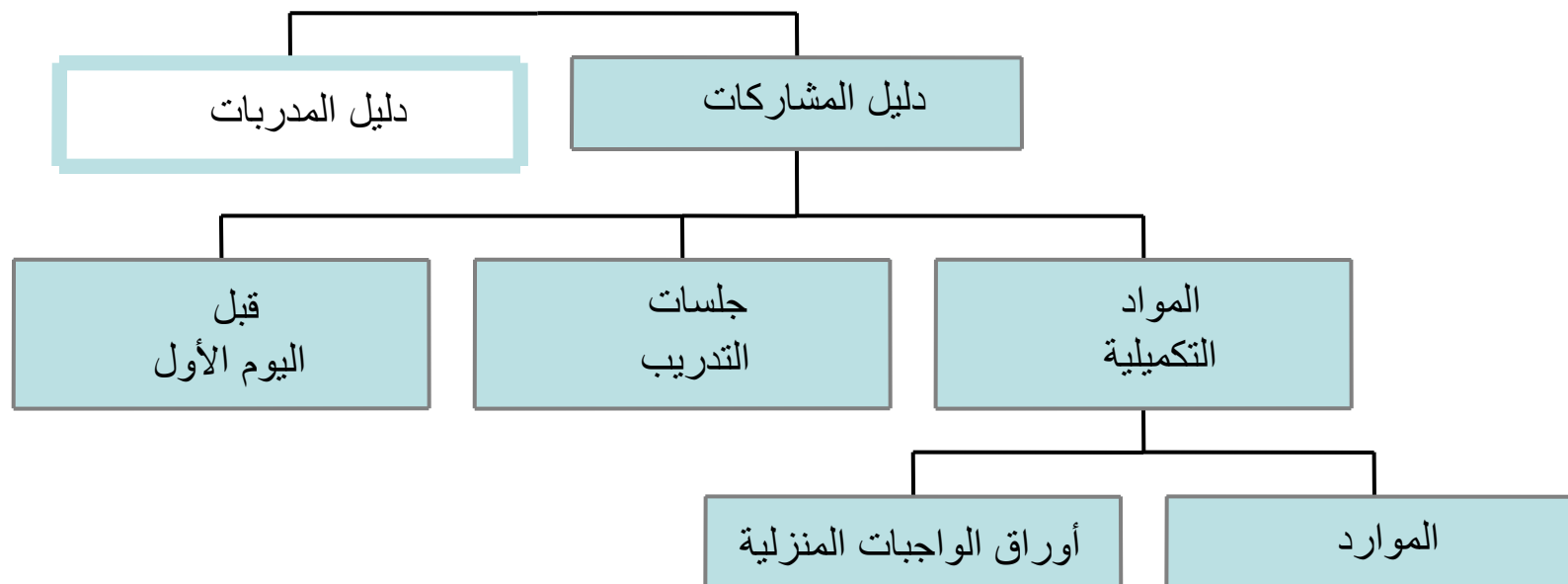
نظرة عامة على تأسيس المشاريع (٤)

- تصميم المواد



نظرة عامة على تأسيس المشاريع (٥)

- تصميم المواد





نظرة عامة على تأسيس المشاريع (٦)

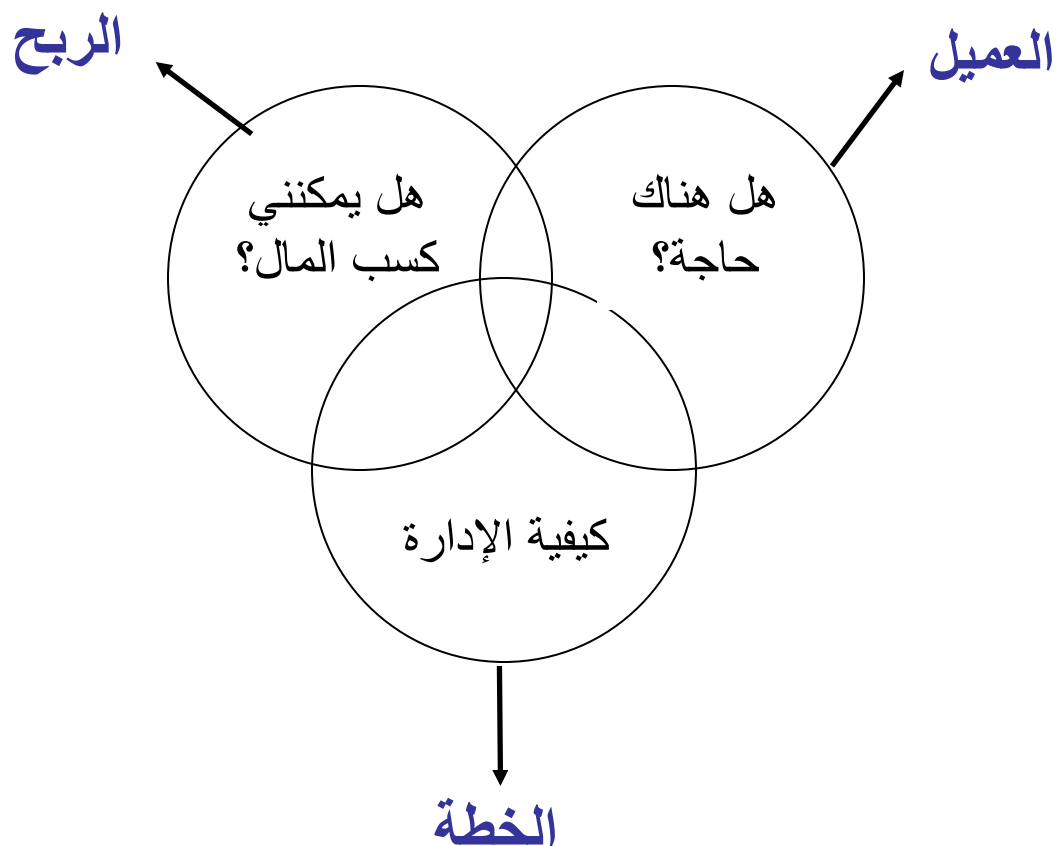


- القوالب



نظرة عامة على تأسيس المشاريع (٧)

- المفاهيم الثلاثة الأساسية





نموذج جلسة



	التوقيت الإجمالي
	السياق و الغرض
	المواد
	الإعداد
	الأهداف التعليمية
	القصة
	المهارة التجارية
	المهارات العملية

نموذج درس: الدفاتر النقدية

الوقت الإجمالي	ثلاث ساعات
السياق و الغرض	سبق لنا التعريف بمفاهيم الربح والادخار لدعم وتنمية المشاريع. هذه الجلسة ستقدم أساسيات الضوابط النقدية و اداة التتبع النقدي، و هي الدفتر النقدي للمتابعة النفقات التجارية ، وتتبع الدخل. و قد تكون المشاركات على مستويات متفاوتة من الخبرة المالية. في هذه الحالة, يمكن تعزيز المفاهيم الأساسية للمشاركات الأكثر خبرة.
المواد	أقلام و العزير البصري ثلاثة تطبيقات (الإدخار, الإنتمان و الدين) إضافة إلى سجلين ماليين (الدفتر النقدي, بيان الربح و الخسارة) الدفتر النقدي و الأمثلة]: مواد مساعدة بيان التدفق النقدي : مواد مساعدة



نموذج درس: الدفاتر النقدية (٢)



<p>إعداد قائمة بالمصارف و المؤسسات الأخرى التي يمكن لصاحبات المشاريع تأسيس حساب توفير (و جاري) لديها. القيام بمقارنة رسوم الخدمات المقدمة في كل مؤسسة, إذا أمكن . توفير إسم الشخص للتواصل. دعوة أحد أصحاب المشاريع المحلية لشرح الممارسات الإدارية في العمل. شاملاً السجلات اليومية (النقدية و الدفاتر, أو آلات التسجيل النقدية, بطاقة الإئتمان و سياساتها في حالة قبولها, أي برمجيات مستخدمة للعمل المالي.</p>	<p>الإعداد</p>
---	----------------



نموذج درس: الدفاتر النقدية (٣)

الأهداف التعليمية	فهم الممارسات لحماية أموال المشروع
	التعرف على السجلات الأساسية لإدارة أموال المشروع
	التعرف على شكل الدفتر النقدي أو بيان التدفقات النقدية
	المبادرة و القيام بتطبيق حفظ السجلات على الأموال الشخصية



نموذج درس: الدفاتر النقدية (٤)

- * استخدام القصة لتوضيح الدرس
- * القيام بتقديم الدرس. في هذه الحالة إدارة الأموال تعني:
 - الحفاظ على سجلات يومية
 - الحفاظ على المال بأمان, في المصرف أو في خزانة مغلقة
 - عدم إعطاء القروض, بصورة عامة
 - تحصيل الديون
 - حساب الربح و الخسارة بشكل روتيني
- * التعزيز بالتطبيق



نموذج درس: مبادئ التسويق



ساعتان	الوقت الإجمالي
المفتاح في المركز هو العميل, إستراتيجيات التسويق تدور حول العميل	السياق و الغرض
الأفلام والسبورات الورقية عرض تقديمي: ما هي فرصة المشروع؟ عرض تقديمي: أسئلة التسويق	المواد



نموذج درس: مبادئ التسويق (٢)

* استخدام قصتين متناقضتين لتوضيح وتمثيل الفرق بين المشروع الموجه لمالك العمل و المشروع الموجه للعملاء.

* استخدام الأسئلة التالية

- ما هو المنتج؟
- أين سيتم بيع المنتج؟
- إلى من سيباع المنتج؟
- كيف سيتم التسعير؟
- كيف سيتم جذب العملاء؟
- كيف تم التخطيط للمشروع, من أين جاءت بالفكرة؟



نموذج درس: مبادئ التسويق (٣)

- التطبيق بإستخدام قصتين متناقضتين
- إختيار قاعدة واحدة و مكان, لتوضيح و تمثيل كيفية بناء إستراتيجية تسويق.
- ستقوم المشاركون بوضع إستراتيجيات التسويق في درس لاحق.
- في ختام هذا الدرس, يجب على المشاركون مناقشة كيفية استهداف العملاء.



نموذج درس: تخطيط المشروع

ساعة واحدة بالإضافة إلى ساعة إضافية للمشاركات المتقدّمت	الوقت الإجمالي
ستكون المشاركات على مستويات متفاوتة من التطور والتخطيط. منهن ذات المبتدئات و منهن أكثر تقدما ، والتخطيط للمشروع يزيد من احتمالات نجاح منفذة المشروع. وسيتم تشجيع المشاركات على التخطيط من أجل النجاح. في نفس الوقت ، لا ينبغي أن يصبح التخطيط عبئا أو عامل تثبيط. كما لا ينبغي أن تكون عملية التخطيط ذريعة لتأخير البدء بالمشروع.	السياق و الغرض
أقلام وسبورات ورقية مرئي: الأسئلة الأساسية توزيع نموذج خطة المشروع للمشاركات	المواد



نموذج درس: تخطيط المشروع (٢)



الإعداد	تعرفي على القصة قومي بتحويل القصة حسب الحاجة لتلائم مع البيئة المحلية
الأهداف التعليمية	تعرفي على أسئلة التخطيط الأساسية قومي بإعداد خطة إنشاء أساسية

نموذج الدرس: تخطيط المشروع (٣)

- ما هو المنتج المراد بيعه أو الخدمة المراد تقديمها؟
- من سيقوم بشراء هذا المنتج أو الخدمة؟
- ما هي تكاليف صنع هذا المنتج أو تقديم هذه الخدمة؟
- ما هو السعر الذي سيدفعا العميل؟
- أين سيبيع هذا المنتج أو تقدم هذه الخدمة؟
- كيف سيتعرف الناس على المشروع ليتسنى لهم شراء المنتج أو الاستفادة من الخدمة؟



مهام المدرب



* الأستعداد لتقديم جلسة عن:

- قياس النجاح
- تكاليف المنتج و التشغيل
- جودة المنتج و الخدمة
- الخسارة و الربح



منهج التدريب (١)



الطالب	موجه ذاتياً
المدرّب	مستشار
المنهج	قائم على التجربة
الوقت	التطبيق الفوري
المركز	ذات صلة, حل المشاكل



منهج التدريب (٢)



* الدورة الأساسية للدورات التدريبية هي:

- التجربة, من خلال القصة
- سير التشغيل, من خلال بناء المهارات
- التعميم, من خلال الممارسة
- التطبيق, من خلال التمرين على التخطيط



منهج التدريب (٣)



- * لعب الأدوار
- التعامل مع العميل
- مقابلة توظيف
- عرض للمستثمرين
- سؤال و جواب مع المستثمرين
- تمارين كسر الجليد
- تمارين التسويق السريع
- * مراجعة الواجبات المنزلية
- * الفيديو
- * الألعاب



منهج التدريب (٤)



التدريب	الهدف
الدورات	فهم الخطوات الأساسية لبدء و نمو المشاريع التجارية
الواجبات المنزلية	تحضير خطة عمل لإدارة المخاطر
تمارينات بناء الثقة التواصل مع المشاركين فرص الوصول للمتحدثين	تحديد الموارد المجتمعية و التجارية لدعم المرأة



تكيف المواد بما يناسب البلد المحلية



* إختيار الجلسات

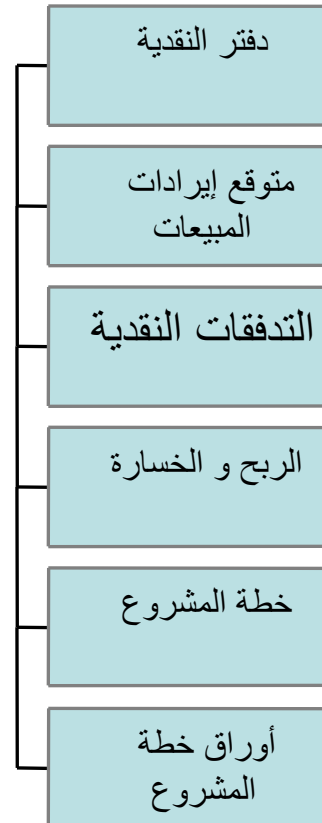
الجلسات متسلسلة لزيادة الصعوبة و تعزيز بعض المفاهيم

المواد الأساسية	العنوان	توسيع المفاهيم الجوهرية
التمويل	قياس النجاح الدفاتر النقدية الأساسية إدارة المنتج و تكاليف التشغيل	التدفق النقدي الخسارة و الربح
التسويق	نقاط القوة و نقاط الضعف و الفرص و التهديدات تسويق المنتج	المنافسة
التخطيط و التشغيل	بدء المشروع أهمية التخطيط	جودة المنتج و الخدمة



إستخدام القوالب

النماذج متوفرة بشكل مطبوع و إلكتروني





إستخدام القوالب (٢)

- * إيرادات المبيعات كنموذج للتنبؤ
- * البيئة التي ينفذ فيها المشروع
- * تقديم أساسيات المحاسبة و التسويق
- * سيتم وضع الإستراتيجيات التسويقية و المالية
- * توقعات المبيعات هي إختبار مبدئي لفعالية المشروع
 - من هم العملاء؟ كم عددهم؟
 - كم عدد السلع التي سيشتريها كل عميل؟



إستخدام القوالب (٣)

* التعريفات

- الإيرادات = (الكمية المباعة) * (السعر)
- تجزئة العملاء: الفئة المستهدفة
- أنماط الشراء: الأولوية و المتكررة
- السعر: القيمة

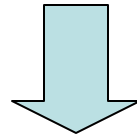


إستخدام القوالب (٤)



المنهج

#	مجموع العملاء
%	فئة العملاء المحتملين (*)
%	المرشحين للشراء (*)
#	الكمية المشتراه (*)
العملة	متوسط سعر القطعة (*)



الإيرادات



الفرص التكميلية



* التوجيه

- بين المحترفات لأصحاب المشاريع الجديدة
- بين المشاركات الجدد والمشاركات الجدد

* التدريب على المهارات

- العرض و الإلقاء

* التدريب

- المفاوضة

* الموائد المستديرة

- الإحتراف

- التوازن بين العمل و الحياة الشخصية



مناقشة التحديات



- المحتوى
- إكمال الواجبات المنزلية
- مراجعة الواجبات المنزلية
- السلوكيات



أشكركم على حسن الإنتباه

و

أتمنى لكم التوفيق