

المجالات الرئيسية	وحدات التدريب المُستقلة
مُقدّمة المرحلة الثانية	
القيمة المُقترحة	(1) فُرصتك
السوق	(2) عُملاءك
	(3) مُنافسك
	(4) البيئة الكُليّة
	(5) الأشخاص الرئيسيون

<p>التنفيذ</p>	<p>(6) النشطات الرئيسية</p>
<p>الادارة المالية</p>	<p>(7) هيكل التكلفة</p>
	<p>(8) الإيرادات</p>
<p>اروي قِصَتك</p>	<p>(9) التّسويق</p>

الإطلاق

(10) التطلع إلى المستقبل

الأسئلة التوجيهية	أوراق العمل
<p>- ما هي المرحلة الثانية من المنهاج؟</p> <p>- ما المقصود بالمشروع المجتمعي؟</p>	لا شيء
<p>- ما هي المشكلة التي تعمل على حلها؟</p> <p>- ما الفرق الذي تُحدثه؟</p>	<p>(1.1) تحويل المشكلات إلى فرص.</p> <p>(2.1) نموذج " كلمات الأثر الثمانية</p> <p>(3.1) نموذج "SOAR" (مواطن القوة، والتطلعات، والفرص، والنتائج)</p>
<p>- من الفئة التي تُساعدنا؟</p> <p>- من المستفيد؟</p> <p>- ما هي القصص التي يسردونها بأنفسهم؟</p>	(1.2) اعرف زبائنك، والمستخدمين، والمنتفعي.
<p>- من ايضاً يعمل في نفس مجالك؟</p>	(1.3) اعرف مُنافسك
<p>- ما هي الظروف الخارجية والاتجاهات الناشئة في وقتنا الحاضر والمستقبل، والتي تُؤثر على مشروعك المجتمعي؟</p>	(1.4) تحليل باستخدام نموذج (PEST)
<p>- من الذي سيُساعدك؟</p>	<p>(1.5) نموذج تشكيل الفريق</p> <p>(2.5) تكوين شركاء</p>
<p>- كيف ستقوم بتقديم قيمتك المُفترحة؟</p>	

<p>- ما هي الأفعال الواجب عليك اتخاذها؟</p> <p>- ما هي المخاطر التي تلوح في الأفق؟</p>	<p>(1.6) قبل الفشل</p> <hr/> <p>(2.6) خطة العمل</p> <hr/> <p>(3.6) نموذج الأولويات</p> <hr/> <p>(4.6) النموذج تقليص المنتج القابل للتطبيق (MVP)</p>
<p>- كم سيكلف المشروع؟</p>	<p>(1.7) وضع هيكل التكلفة</p> <hr/> <p>(2.7) توقع التدفق النقدي الشهري</p>
<p>- كيف ستحصل على الأموال؟</p> <p>- ما هي فرص الحصول على تمويل وإيرادات؟</p>	<p>(1.8) مصادر التمويل وتدفقات الإيرادات</p>
<p>- لماذا سيختارك الرّبائن والممولون/</p> <p>- ما هي القصة وراء مشروعك المجتمعي؟</p>	<p>(1.9) قنوات التوزيع</p> <hr/> <p>(2.9) هرم التسويق</p> <hr/> <p>(3.9) العرض خلال 10 ثواني</p> <hr/> <p>(4.9) منصة عرض الأفكار</p>
<p>- كيف تستعد للقيام بإطلاق تجريبي</p> <p>- ما هي الدروس المستفادة؟</p>	<p>(1.10) إطلاق قائمة تدقيق</p>

2.10) ترفيع قائمة التدقيق

3.10) النجم المشع

4.10) ملاحظات لِنفسي

مدى الإلزامية	الأهداف التعلّمية
	لفهم توقعات ومُتطلّبات المرحلة الثانية من المنهاج
نعم	لتطوير مهارات حلّ المُشكلات والإبداع؛ وذلك ليستطيع المُشاركون تحويل المُشكلات إلى فُرص.
نعم	لتطوير مهارات التّفكير النّقدّي ومهارات وضع الأهداف؛ وذلك من أجل تحديد الأثر القابل للقياس الخاص بالمشروع المجتمعي الخاص بك.
نعم	فهم عملية تطبيق المنهج القائم على الأصول لتطوير مجموعة من الأفعال.
نعم	تطوير القدرة على التّمصص العاطفي من أجل فهم ما يهّم زبائنهم، وفهم قيمهم، وأوجاعهم، وحاجاتهم الغير معلنة.
نعم	لتحليل المنافسين والبدائل الموجودة في السّوق الحالي؛ وذلك لتستطيع تطوير عرض أفضل ووضع/تقديم عرضك بطريقة أفضل.
اختياري	لتطبيق المهارات التحليلية بهدف تحديد الظروف الخارجية والاتّجاهات الناشئة التي تُؤثر على مشروعك المجتمعي الآن وفي المُستقبل.
نعم	تعلّم أهمية العمل كفريق، وكيفية بناء الفريق وانشاء بيئة صحية لعمل الفريق ، وتعلّم كيفية موازنة مواطن القُوّة الفرديّة مع المُهمّة التي يسعى المشروع المجتمعي إلى تحقيقها
نعم	تعلّم كيفية التواصل مع الأشخاص والمُنظمات التي تُؤثر على نجاح مشروعك المجتمعي

نعم	لتطبيق مهارات حلّ المُشكلات والتّفكير التّقدي بهدف تحديد المخاطر التي من المحتمل أن تؤدي إلى فشل مشروعك المجتمعي.
نعم	لتطبيق المهارات التّحليل، واتّخاذ القرارات، والتّخطيط؛ وذلك من أجل تحديد الخُطوات الواجب اتّخاذها لتحقيق هدفٍ مُعيّن والموارد المطلوبة.
اختياري	لتكون قادراً على وضع سُلّم أولويات للأفعال الضرورية لتحقيق أهداف المشروع المجتمعي ومهامه.
نعم	لبناء نموذج تقليص منتج قابل للتّطبيق للحصول على التّغذية الراجعة من الزبون ، بينما تعمل على تقليل تكاليف تطوير المُنتج.
نعم	حساب التّفقات المتعلقة بإنتاج المُنتجات بشكل مستمر.
اختياري	حساب مقدار التّدفق التّقدي الشهري لتمكين اتّخاذ القرارات المالية السّليمة
نعم	اكتساب المعرفة بمصادر التّمويل المتّنوعة وتدفّقات الإيرادات لمشروعك المجتمعي
نعم	تصميم نموذج توزيع بسيط لمشروعك المجتمعي؛ وذلك ليتسنى لِعُملائك العثور على ما تعرّضه، والحصول عليه وشراؤه بسهولة.
اختياري	اكتساب القدرة على إيصال السبب وراء أن منتجك أو الخدمة التي تقدمها أفضل من، أو مختلفة عن المنتج أو الخدمة التي يقدمها المنافس للعملاء المُحتملين.
نعم	أن تكون قادراً على إيصال رسالة مُقتضبة ومؤثّرة من شأنها الإجابة عن الأسئلة: "ماذا"، و"مَنْ"، و"لماذا"، و"كيف" الخاصة بمشروعك المجتمعي
نعم	عرض القيمة لاقتراحك ولشروعك المجتمعي للجمهور المُختلف. من المُمولين، والمُستثمرين، وانتهاءً بالشركاء المُحتملين.
نعم	تطبيق مهارات التّخطيط والتنظيم لإستعداد للقيام بإطلاق تجريبي لما تعرّضه بطريقة منهجية

لا	لتفسير المعلومات ورسم الاستنتاجات بناء على التحليلات
نعم	للتعلم التعبير عن التقدير للآخرين
نعم	عكس التجارب للآخرين من أجل اكتساب فهم جديد

مُخرجات التعلّم

أن يتكون لدى المشاركين فهمٌ جيد لتوقعات
وَمُتطلبات المرحلة الثانية من المنهاج

القدرة على تطبيق مهارات حل المُشكلات والإبداع
من أجل تحويل المُشكلات التي تُواجههم إلى فُرصٍ

القدرة على تحديد الأثر النَّاجم عن مشروعك
المجتمعي بوضوح

تطبيق المنهج القائم على الأصول لتطوير مجموعة
من الأفعال

القدرة على التقمص العاطفي من أجل فهم ما يهْمُ
زبائنهم، وفهم قيمهم، وأوجاعهم، وحاجاتهم غير
معلنة.

إظهار القدرة على تحليل وتجميع المعلومات وذلك
من أجل تطوير الإجراءات المُناسبة.

إظهار القدرة على تحليل المعلومات لغايات اتّخاذ
القرارات

القدرة على العمل ضمن فريق، والمُساعدة في بناء
ثقافة فريقٍ صحية سليمة

القدرة على التواصل مع الاشخاص والمُنظمات التي
تؤنّر على نجاح مشروعك المجتمعي

إثبات القدرة على تحديد المخاطر والتوصل إلى حلول لمعالجة هذه المخاطر

إظهار القدرة على تصوّر وتطوير وتنفيذ الخطط بهدف تحقيق أهداف قصيرة وطويلة الأمد.

القدرة على وضع سلم أولويات للأفعال الضرورية لتحقيق أهداف المشروع المجتمعي ومهامه.

القدرة على تصميم وبناء نموذج مُصغّر لمنتج قابل للتطبيق من أجل الحصول على تجربة المُستخدم

اكتساب المعرفة بالامور المحاسبية وتعلم اساسيات الإدارة المالية

اكتساب المعرفة بالامور المحاسبية وتعلم اساسيات الإدارة المالية

القدرة على إظهار فهمٍ أساسي لمصادر التمويل المتنوعة وتدفقات الإيرادات لمشروعك المجتمعي

إظهار القدرة على تصميم نموذج توزيع بسيط لمشروعك المجتمعي؛ وذلك ليتسنى لعملائك العثور على ما تعرضه، والحصول عليه وشراؤه بسهولة.

القدرة على التأثير على الإجراءات، وذلك من خلال تواصلٍ فعّالٍ ومُفتّح

القدرة على التأثير على الإجراءات، وذلك من خلال تواصلٍ فعّالٍ ومُفتّح

القدرة على التأثير على الإجراءات، وذلك من خلال تواصلٍ فعّالٍ ومُفتّح

القدرة على التخطيط للنشاطات، وتنظيمها، وتنسيقها لفعاليةٍ مُحدّدة الزّمن

القدرة على تفسير المعلومات ورسم الاستنتاجات بناء
على التحليلات

إظهار القدرة على التعبير عن التقدير للآخرين

القدرة على عكس أفكار وأفعال للآخرين لاكتساب
أفكار عميقة