

CENTRAL BANK OF EGYPT
Egyptian Banking Institute



البنك المركزي المصرى
المعهد المصرفى المصرى

تطوير المنتجات المصرفية للمشروعات الصغيرة والمتوسطة



وصف البرنامج:

بنهاية هذا البرنامج سيكون الاشخاص الذين يعملون بفرق تطوير المنتجات المصرفية للمشروعات الصغيرة والمتوسطة، قادرين على تحديد كيفية تطوير المنتجات الجديدة وتخطيط وتطبيق مراحل تطوير المنتج من خلال أنشطة متعلقة بأبحاث السوق والتحليل البيئي وفهم تفضيلات العملاء والمنافسة واختبار المنتجات وتقييم المنتجات.

الى من يوجه البرنامج:

- فرق تطوير المنتجات المصرفية للمشروعات الصغيرة والمتوسطة.

أهداف البرنامج:

بانتهاء هذا البرنامج سوف تكون قادرا على:

- تحديد كيفية تطوير المنتجات الجديدة.
- تخطيط وتطبيق مراحل تطوير المنتج.

محتويات البرنامج:

الجزء الأول: تحديد كيفية تطوير المنتجات الجديدة

- تعريف تطوير المنتجات
 - مقدمة عن تطوير المنتجات
 - ماذا يعني تطوير المنتج؟
 - اختبار المنتج أو الخدمة قبل إطلاقها
 - علاقة تطوير المنتجات والخدمات بالتسويق
 - لماذا تقوم المؤسسات بعملية تطوير وتصميم المنتجات والخدمات؟
- تحديد مراحل عملية التطوير
 - مراحل عملية التطوير
 - الأنشطة الرئيسية لتطوير المنتج
 - عوامل تساعد علي نجاح عملية التطوير
 - عوامل تتسبب في أخفاق عملية التطوير

الجزء الثاني: تخطيط وتطبيق مراحل تطوير المنتج

- شرح كيفية بناء فريق تطوير المنتج
 - عملية تطوير منهجية واضحة للمنتجات
 - كيفية بناء فريق تطوير المنتج
- شرح كيفية تقييم السوق وتقييم المنافسين
 - ماهي البحوث التسويقية؟
 - أهمية البحوث التسويقية وتأثيرها على الربحية
 - العوامل الرئيسية المؤثرة في تقييم السوق
 - مصادر المعلومات الداخلية والخارجية
 - تقييم المنافسين
- تطبيق دورة تطوير المنتج
 - تطوير النموذج المبدئي للمنتج
 - أعداد المراحل التجريبية واختبار المنتج الجديد

- خطوات إطلاق المنتج
- تطوير باقة المنتجات لدعم المنتجات الجديدة والحالية
- عوامل نجاح تطوير المنتجات للمشروعات الصغيرة والمتوسطة
- تحديد احتياجات العملاء من المشاريع الصغيرة والمتوسطة
- مصادر تحديد احتياجات العملاء
- مجموعة منتجات وخدمات المشروعات الصغيرة والمتوسطة
- تحليل البحوث التسويقية
- مراحل تحليل البحوث التسويقية
- أساليب وأدوات تحليل البحوث التسويقية
- تسعير المنتجات وقنوات التوزيع
- استراتيجية تسعير المنتج
- التسعير بناء على المخاطر
- طرق احتساب التكلفة
- تأثير قنوات التوزيع على التسعير

استراتيجية التقييم:

سيتم تقييم المتدربين بناء على تفاعلهم أثناء البرنامج ومشاركتهم في التدريبات الجماعية.

- يجب على كل مشارك الحصول على درجة نجاح بنسبة ٦٠٪
- ٢٠٪ على المشاركة
- ٨٠٪ على المشروع النهائي

اجتياز هذا البرنامج بنجاح يؤهل المتدربين للحصول على:

عدد ٦ وحدات تعليم مستمر (تمنح بناء على الساعات الفعلية للمحاضرات)

اللغة المستخدمة:

العربية

متطلبات الحضور:

لا يوجد

HOTLINE
15200
One number to better serve you!

Headquarters – Nasr City

22 A, Dr. Anwar El Mofty St., Tiba 2000
P.O.Box 8164 Nasr City, Cairo, Egypt
Tel.: (+2) 02 24054472
Fax: (+2) 02 24054471

Working hours: 9:00 am - 5:00 pm
www.ebi.gov.eg



Like us on

facebook.com/EgyptianBankingInstitute



Follow us on

twitter.com/EBItweets



Join us on

linkedin.com/company/egyptian-banking-institute



Watch us on

YouTube Channel: Egyptian Banking Institute (EBI)