



# 'حول الأعمال' التجارية وريادة الأعمال'

## ملاحظات للمدرّب:

### أهداف اللقاء حول "الأعمال التجارية وريادة الأعمال":

- سوف يفهم المتعلمون ما هو العمل التجاري.
- سوف يتعرّف المتعلمون على مبادئ التخطيط السليم للعمل التجاري.
- سوف يقوم المتعلمون بتجربة تخطيط عمل تجاري من خلال بناء خطة عمل تجارية.

مدة اللقاء: حوالي 45 دقيقة

### ارشادات أولية للمدرّب:

- قم بتنزيل العرض التقديمي والمواد ذات الصلة واحتفظ بها معك.
- راجع خطة الدرس، في العرض التقديمي وأوراق التعليمات الخاصة بالنشاط.
- لمشاهدة العرض التقديمي تأكد من وجود: جهاز كمبيوتر متصل بالإنترنت، جهاز عرض ومكبرات صوت.
- اطبع أوراق التعليمات الخاصة بالنشاط حسب عدد الطلاب في اللقاء.

### مسار اللقاء:

الموضوع	نوع النشاط	الوقت الموصى به
الإفتتاح	الجلسة الكاملة	3 دقائق
أفكار للأعمال التجارية (المرحلة أ')	العمل في مجموعات	5 دقائق
اختيار الفكرة (المرحلة ب')	العمل في مجموعات	3 دقائق
قصة حالة + ما هي خطة العمل الجارية؟	الجلسة الكاملة	5 دقائق
بناء خطة عمل تجارية	العمل في مجموعات	15 دقيقة
توصيات لخطة عمل تجارية لمجموعة أخرى.	العمل في مجموعات	5 دقائق
قراءة التوصيات ومراجعة ما سنتعمده	العمل في مجموعات	5 دقائق
معالجة وتلخيص	الجلسة الكاملة	4 دقائق



- ملاحظات للمدرّب:
- قم بعرض الفيديو الافتتاحي.



## ما هي علاقتنا بالأعمال التجارية؟

أنت ما زلت شابًا ولكن يمكنك بالفعل كسب المال بنفسك!

سوف تتعرف لاحقًا على ريادة الأعمال التجارية الصغيرة والخبرة في التخطيط لمثل هذا العمل.

### ملاحظات للمدرّب:

- حان الوقت لتقديم نفسك. قدم نفسك، وخبرتك وأقدميتك.
- اشرح أن الهدف من اللقاء هو فتح نافذة على عالم الأعمال التجارية، مع التركيز على الأعمال التجارية المناسبة لأبناء الشبيبة والطريقة الصحيحة للقيام بذلك.
- قبل البدء في التعلم من المهم أن توضح للطلاب ماذا استفادوا من التعلم، ولماذا يجب عليهم استثمار الوقت والطاقة الآن:
- اشرح أن إحدى الطرق للحصول على أموالك الخاصة هي أن تولد في منزل ثري/ لديك مقومات الثراء. طريقة أخرى هي كسب المال من خلال العمل; كأجير في شركة أو صاحب عمل مستقل.
- يجب الإشارة إلى أنه في هذا اللقاء سوف نتعامل مع ريادة الأعمال لأعمال تجارية صغيرة ومستقلة التي يمكن لأبناء الشبيبة والشباب تأسيسها وإدارتها بأنفسهم.



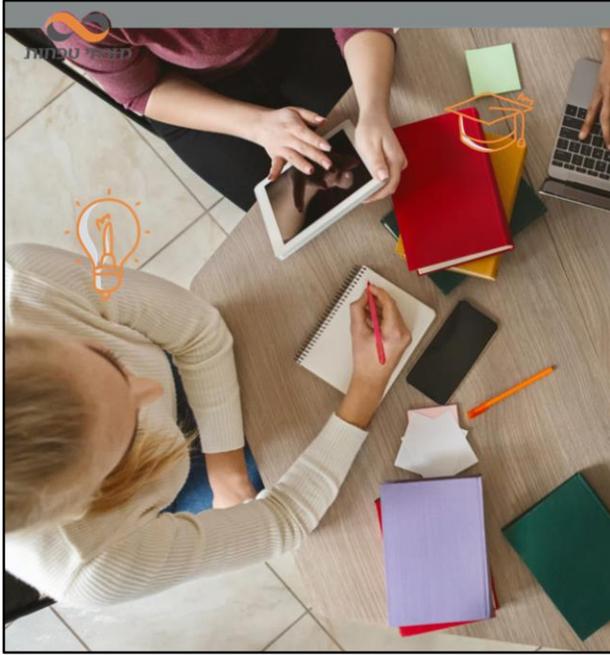
## ما هي علاقتنا بالأعمال التجارية؟

- ما هي الأعمال التجارية التي تعرفها؟
- ما هو بالضبط العمل التجاري؟

العمل التجاري = منظمة تعمل لتحقيق ربح لصاحبها.

### ملاحظات للمدرّب:

- اعرض الأسئلة على الطلاب:
- ما هي الأعمال التجارية التي تعرفها؟ اجمع عينات من المشاركين وأكملها حسب الحاجة. من المهم الإشارة إلى الأعمال التجارية الكبيرة، مثل: البنوك، شركات البناء، الشركات الخلوية ومصنعي المواد الغذائية، بالإضافة إلى الأعمال التجارية الصغيرة، مثل: صالون حلاقة، صناعة الشوكولاتة محلية الصنع، أو سيارة الأييس كريم.
- ما هو العمل التجاري؟ اجمع الإجابات وبعد ذلك فقط **إضغظ** واعرض التعريف. يجب الإشارة إلى أن هناك أعمال تجارية صغيرة لشخص واحد وهناك أعمال تجارية ضخمة تدر ملايين الدولارات وتعمل مئات العائلات، لكن المبدأ واحد: توفير السلع أو الخدمات مقابل دفع.



## التقسيم إلى مجموعات

مسار الفعالية:

- القسم أ' - أفكار لـ 'الأعمال التجارية صغيرة'.
- القسم ب' - إختيار فكرة لعمل تجاري.
- القسم ج' - بناء خطة عمل تجارية.
- القسم د' - توصيات لخطة عمل تجارية لمجموعة أخرى.

### ملاحظات للمدرب:

- اطلب من المشاركين التقسيم إلى ثلاثة أو أربعة (حسب عدد المشاركين) والإنتشار في الغرفة لكي لا يزعجون بعضهم البعض.
- اعرض مسار الفعالية لاستمرار اللقاء كما هو موضح في الشريحة.
- القسم أ' (5 دقائق) - اكتب قائمة بالأفكار لـ 'الأعمال التجارية صغيرة' المناسبة لأبناء الشبيبة/الشباب
- القسم ب' (3 دقائق) - إختيار فكرة لعمل تجاري من القائمة.
- القسم ج' (15 دقيقة) - إعداد خطة عمل تجارية للفكرة التي اخترتها.
- القسم د' (5 دقائق) - تقديم توصيات لخطة عمل تجارية لمجموعة أخرى.
- يجب الإشارة الى أن هناك وقت محدد لكل قسم في الفعالية، ومن المهم الحرص على الأوقات المذكورة.
- وزع على المشاركين أوراق الإرشادات الخاصة بالفعالية وشرح لهم بأنه سيتم إجراء العمل في مجموعات الآن على عدة مراحل (تتضمن أوراق الإرشادات جميع مراحل الفعالية).
- يجب التأكيد على أنه خلال الفعالية، يتم إجراس التقدم وفقاً لتوجيهات المدرب، أي أنه يجب التقدم على مراحل فقط بعد أن يقول المدرب ذلك.



### ملاحظات للمدرّب:

#### المرحلة أ - الأفكار المحتملة لأعمال تجارية صغيرة (5 دقائق)

- اعرض المهمة - إعداد قائمة بأفكار "لأعمال تجارية صغيرة".
- يجب التأكيد على أن الأفكار يجب أن تكون لأعمال تجارية التي تناسب أبناء الشبيبة أو الشباب (على سبيل المثال بعد الجيش) - اعتمادًا على الجمهور المستهدف في الدرس.
- خصص للعمل في مجموعات 5 دقائق.
- تنقل بين المجموعات، وقم بالتوجيه والمساعدة إذا لزم الأمر.
- فيما يلي أفكار محتملة أعمال تجارية صغيرة (لمعلوماتك): فيما يلي أفكار محتملة لأعمال تجارية صغيرة (لمعلوماتك): صناعة المجوهرات (من مواد بسيطة)، بيع الملابس التي تمت إعادة تدويرها (على سبيل المثال، القمصان المزودة بإضافات تطريز، الخرز، تطبيق)، تصميم الملابس وبيعها، إنشاء مرافق ألعاب لأطفال الجيران، أو مخيم صيفي (بحاجة إلى مساحة)، صنع وبيع السندويشات، تطوير ألعاب/تطبيقات، تمشية الكلاب، إعطاء دروس خصوصية، مجالسة الأطفال، غسيل السيارات، خدمات البستنة، كشك في مدرسة، بيع الزهور للمنازل.

#### دور المدرّب في العمل الجماعي:

- التنقل بين المحطات والتأكد من وضع الطلاب في المهمة.
- هل الأمور واضحة.
- هل هناك حاجة إلى أي مساعدة.
- إصغي واستمع الى الحوار الذي يظهر في كل مجموعة
- إدارة الأوقات.

## اختر فكرة رابحة!

المرحلة ب' - إختيار فكرة واحدة لعمل تجاري.

3 دقائق

عند اختيار عمل تجاري يجب مراعاة معايير مثل فرصة تحقيق الربح، المخاطر وغيرها.

العمل في مجموعات



### ملاحظات للمدرب:

في نهاية 5 دقائق من المرحلة أ من الفعالية، اطلب من المشاركين الانتقال إلى المرحلة ب'.

### المرحلة ب' - إختيار فكرة واحدة من القائمة (3 دقائق).

- اطلب من كل مجموعة أن تختار فكرة واحدة من القائمة.
  - يجب التأكيد على أن هذه الفكرة يجب أن تكون معقدة بما يكفي حتى يتمكنوا من تجربة تخطيط إقامة عمل تجاري.
  - **قبل أن تنتقل المجموعات لتنفيذ المهمة**، يجب أن تشرح لهم أنه عند اختيار الفكرة يجب عليهم التفكير فيما إذا كان هناك مشترين محتملين للمنتج أو الخدمة المختارة؟ يجب الإشارة إلى أن هناك عددًا من المعايير التي يجب مراعاتها:
    - فرصة للربح
    - الحاجة إلى الموارد
    - الخطر
    - هل انا قادر على فعل ذلك؟
    - هل هذا شيء يثير اهتمامي؟
    - خصوصية
- بعد 3 دقائق يجب العودة إلى الجلسة الكاملة.

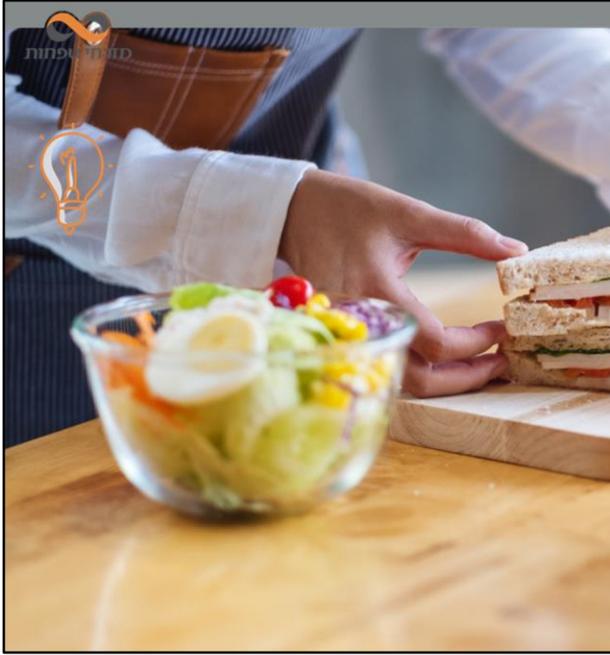


## الاستماع إلى قصة...

يهلي وروتم، يبلغان من العمر 15 عامًا،  
يسكنان الباب أمام الباب في نفس المبنى في  
بيتاح تكفا. يخططان للاستفادة من الصيف  
لكسب بعض المال وبيع السندويشات  
المصنوعة يدويًا بأنفسهم.

### ملاحظات للمدرّب:

- عند انتهاء مدة 3 دقائق وبعد اختيار فكرة واحدة من القائمة، يعود المشاركون إلى الجلسة الكاملة.
- اقرأ القصة الموجودة على الشريحة (يرجى ملاحظة! القصة معروضة في الشرائح الثلاثة التالية).

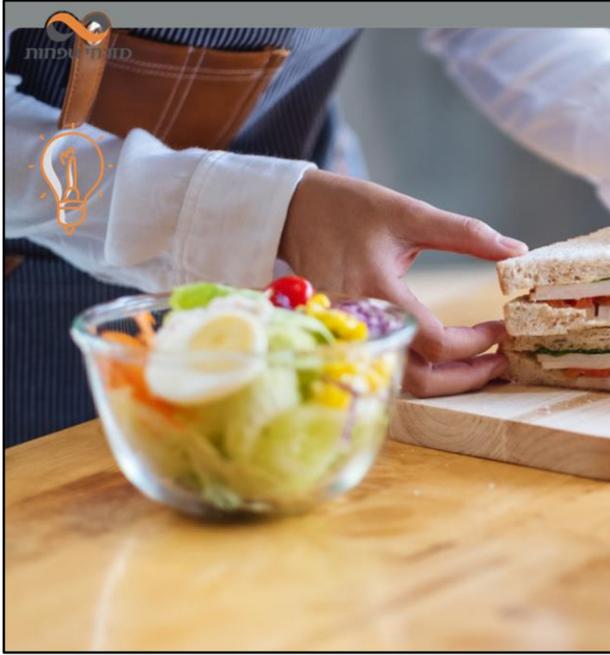


## الاستماع إلى قصة...

هم يشترون المواد الخام (الخبز، الجبن  
والأطعمة القابلة للدهن، الخضروات) من  
السوبر ماركت الأقرب إلى المنزل، ويصنعون  
السندويشات في المطبخ في منزل روثيم،  
ويخرجون إلى مركز الحي في الساعة 10:00  
لبيع السندويشات (كل ساندويتش مقابل 10  
شيكل).

### ملاحظات للمدرّب:

- الجزء الثاني من القصة.



## الاستماع إلى قصة...

بعد أسبوع حيث كانت فيه المبيعات ضعيفة، يتضح لهم أن أسعار سوپر ماركت الحي عالية، وأن المقهى في وسط الحي يقدم "صفقة" من ساندويتش ومشروب مقابل 10 شيكل، وأن معظم الزبائن المحتملين يشترون ساندويتشات في الصباح الباكر (حتى الساعة 9:00).

### ملاحظات للمدرّب:

- الجزء 3 من القصة.
- في نهاية القصة، اسأل المشاركين ماذا حسب رأيهم يمكن القيام به بشكل مختلف؟
- اجمع الإجابات والشرح بأن ياهلي وروتم كانا قادرين على تخطيط أعمالهما بشكل أفضل من خلال بناء خطة عمل تجارية (تفاصيل خطة العمل التجارية - في الشريحة التالية).



## ماذا يعني خطة عمل تجارية؟

خطة عمل تجارية = وثيقة إدارية تقدم صورة مستقبلية شاملة حول العمل التجاري/ المشروع من جميع النواحي: التسويق، التكنولوجية، الاقتصادية، التشغيلية وغير ذلك.



### لماذا تحتاج إلى خطة عمل تجارية؟

- افحص ما إذا كان هناك فرصة للعمل التجاري لتحقيق الربح؟
- يجب فحص ما هو المطلوب مني فعله وماذا يجب علي التعامل معه؟
- يجب إقناع المستثمرين بإعطاء المبلغ المطلوب لإنشاء عمل تجاري

### ملاحظات للمدرّب:

- اسأل المتعلمين عن خطة العمل التجارية.
- اسمح للمتعلمين بالإجابة ثم إضغظ لعرض التعريف.
- إضغظ لعرض السؤال "لماذا تحتاج إلى خطة عمل تجارية؟"
- يمكن للطلاب الإجابة ثم توضيح أنه عند التخطيط لإقامة عمل تجاري جديد، من المعتاد أن يقوم مطور البرنامج بإعداد خطة عمل تجارية.
- إضغظ واشرح أن خطة العمل التجارية لها عدة أهداف:
  - افحص ما إذا كان هناك فرصة للعمل التجاري لتحقيق الربح؟
  - رؤية وفهم ما هو مطلوب مني القيام به وما يجب علي التعامل معه.
  - يجب إقناع المستثمرين بإعطاء المبلغ المطلوب لإقامة العمل التجاري
- يجب الإشارة الى أن إقناع المستثمرين للأشخاص البالغين يمكن أن يكون أمرًا بالغ الأهمية للعمل التجاري، وأحيانًا لدى أبناء الشبيبة أيضًا. على سبيل المثال:
  - إذا كنت ترغب في إقناع والديك بمنحك المال من أجل إقامة عمل تجاري، فيجب أن تقدم لهم خطة عمل تجارية توضح كيف من المتوقع أن يحقق المشروع أرباحًا.
  - إذا كنت ترغب في إقناع صديق بالمشاركة في العمل التجاري معنا، فيمكنك إقناعه بمساعدة خطة توضح ما يجب علينا القيام به وكم سنربح منه.
- يجب الإشارة الى أن هناك اختلافات كبيرة بين الأعمال التجارية، على سبيل المثال بين عمل تجاري لثمسية/اصطحاب الكلاب التي لا تتطلب استثمارًا، وبين عمل تجاري لإنتاج وبيع المجوهرات أو السندويشات؛ أو - بين عمل تجاري يتطلب توصيات شخصية (مثل مجالسة الأطفال أو تنظيم مرافق ألعاب لأطفال الحي)، وبين عمل تجاري حيث التوصيات لا معنى لها، لأنك تشتري ما تراه بالعين المجردة

(أساور).

## توسيح اليدين...

المرحلة ج' - بناء خطة عمل تجارية

15 دقيقة

العمل في مجموعات



### ملاحظات للمدرّب:

- العودة إلى العمل في مجموعات - بناء خطة عمل تجارية (15 دقيقة)
- اشرح أن الهدف من الفعالية هو معرفة مبادئ التخطيط السليم للعمل التجاري ولا يوجد شيء مثل "توسيح اليدين" وتجربة "صغيرة" في بناء خطة عمل تجارية.
- اطلب من كل مجموعة تعبئة 6 بنود لخطة العمل التجارية في أوراق التعليمات التي حصلوا عليها.
- يجب الإشارة إلى أنه سيتم إيجاد شرح للمصطلحات ذات الصلة في صفحة التعليمات.
- بعد 15 دقيقة يجب العودة إلى الجلسة الكاملة.

## توسيع اليدين...

المرحلة د' - يتم التبدل والتوصية بتوصيات  
لخطة عمل تجارية لمجموعة أخرى  
10 دقائق

العمل في مجموعات



### ملاحظات للمدرّب:

- **عملية التبدل (5 دقائق)**
  - اشرح أن كل مجموعة الآن ستعطي المجموعة المجاورة لها صفحة خطة العمل التجارية وسوف تحصل على صفحة المجموعة الأخرى.
  - اشرح أنه يجب على كل مجموعة قراءة خطة العمل التجارية للمجموعة الأخرى وكتابة كيفية تحويل الفكرة المقترحة إلى عمل تجاري أكثر ربحية.
  - بعد 5 دقائق اطلب من كل مجموعة إعادة صفحة خطة عملها إلى المجموعة الأخرى واستعادة صفحاتها مرة أخرى.
- **قراءة التوصيات (5 دقائق)**
  - اطلب من كل مجموعة قراءة التوصيات المكتوبة لها والتفكير في التوصيات التي تتلقاها. خصص لهذا القسم 5 دقائق.
- في نهاية الفعالية يجب الإشارة إلى أن مصطلح "خطة العمل التجارية" قد يبدو ضخماً جداً، لكن خطة العمل التجارية الجيدة تزيد من فرص النجاح لأنها تجربنا، كما رأيت، وافحص بعمق قابلية تطبيق فكرتنا وقابلية تطبيقها. في بعض الأحيان، بعد إعداد خطة عمل تجارية، قد نتخلى أيضاً عن فكرة ونمنع أنفسنا من استثمار عمل غير ضروري في مشروع ميؤوس منه.
- يجب الإشارة إلى أنه من أجل الحصول على معلومات لغرض إعداد خطة عمل تجارية، يُنصح بإجراء بحث عبر الإنترنت، والتحدث إلى الأصدقاء والكبار ذوي الخبرة، والقيام بجولة أولية (إن أمكن) ومقارنة الأسعار.

## ماذا كان لدينا اليوم؟

- يمكن لأبناء الشبيبة العمل كأجبرين أو مستقلين.
- تختلف الأعمال المستقلة من حيث مستوى تعقيدها.
- عند إقامة عمل تجاري يجب عليك إعداد خطة عمل تجارية.

عند بناء خطة عمل تجارية/فكرة ريادية، يتصح باستشارة شخص بالغ/شخص لديه خبرة.

### ملاحظات للمدرّب:

- لخص بإيجاز الأمور التي ناقشناها في اللقاء:
- يمكن لأبناء الشبيبة العمل كأجبرين أو كعاملين مستقلين - لقد رأينا أنه من الممكن "كسب المال"، ليس فقط كأجبرين، ولكن أيضًا في الأعمال الحرة (كعاملين مستقلين).
- تختلف الأعمال التجارية المستقلة في مستوى تعقيدها - لقد رأينا أن الأعمال التجارية المستقلة يمكن أن تكون صغيرة وبسيطة، مثل مجالسة الأطفال أو تمشية/ اصطحاب الكلاب؛ وأيضًا أكثر تعقيدًا بعض الشيء، مثل إعداد وبيع السندويشات، خدمات البستنة، أو مخيم صيفي للأطفال الجيران.
- عند إقامة عمل تجاري يجب عليك إعداد خطة عمل تجارية. وفحص ما إذا كان العمل لديه فرصة ليكون مربحًا؟ ما الذي يجب القيام به لكي يستمر العمل التجاري لفترة زمنية طويلة؟ العبارة الأساسية هنا هي "نهاية العمل في التفكير أولاً"، خاصة إذا كان عملاً تجاريًا أكثر تعقيدًا بعض الشيء:
- يجب عليك أولاً تحديد ما إذا كان العمل التجاري لديه فرصة لتحقيق الربح (ما إذا كان المنتج الخاص بك مطلوبًا، وما إذا كان هناك عدد كبير جدًا من المنافسين).
- بعد ذلك، فكر في كل ما يجب القيام به من أجل استمرار العمل التجاري، وما هي العقبات المحتملة والخطوات اللازمة لتحقيق فكرتك.
- ثم انطلق، مع التحقق باستمرار من ربحية العمل التجاري واستمراريته.
- تذكر أنه من المهم أن تكون عادلاً مع "ربائتك" ومنحهم عائداً عادلاً مقابل أموالهم ومعاملة محترمة: زبون يجلب زبون ويمكن للزبون أيضًا تهريب الزبون. إذا كانت لديك سمعة جيدة، يمكنك كسب المزيد من المشترين.
- في الختام، إضعظ للتأكيد على أن الأمر يستحق استشارة شخص بالغ/ شخص من ذوي الخبرة عند بناء خطة عمل تجارية/ فكرة ريادية.



**ملخص والمشاركة**

اختر سؤالاً واحداً وشارك ...

- ما هو شعورك حيال التعلم؟
- ما هي النتيجة التي حصلت عليها من هذا اللقاء؟
- ما هو أول شيء ستفعله صباح الغد؟
- ما الموضوع الذي تود التعمق فيه؟

#### ملاحظات للمدرّب:

- لحظة قبل الختام، حان وقت التفكير القصير:
- اطلب من الطلاب اختيار سؤال واحد ومشاركته... التفكير الشخصي وأي طالب مهتم بالمشاركة مرحب به.
- ما هو شعورك حيال التعلم؟
- ما هي النتيجة التي حصلت عليها من هذا اللقاء؟
- ما هو أول شيء ستفعله صباح الغد؟
- ما هو الشيء الذي تريد التعمق فيه؟
- قل وداعاً للمتعلمين ببضع كلمات شخصية منك.



هل تفكر في عمل  
تجاري؟

نهاية العمل  
التفكير أولاً!

شكراً جزيلاً