



فعالية بقيادة الشركاء

تأهيل مستشاري الأعمال لتسريع نمو المشروعات الصغيرة والمتوسطة
في المنطقة العربية

19-18 تشرين الثاني/نوفمبر 2026

16:00-13:00 | القاعة (تُحدد لاحقاً)

الخلفية والسياق

يؤدي مستشارو الأعمال دوراً محورياً في تمكين رواد الأعمال من اتخاذ قرارات استراتيجية، وتحسين أداء أعمالهم، والوصول إلى التمويل، ودخول أسواق جديدة، وتبني التقنيات الرقمية، وتحقيق النمو والتوسع المستدام. والاستثمار في تطوير قدرات مستشاري الأعمال يحقق أثراً مضاعفاً يمتد إلى مئات المشروعات الصغيرة والمتوسطة، ويسهم في تعزيز كفاءة منظومات دعم ريادة الأعمال على المستوى الوطني.

وانطلاقاً من هذه الأهمية، تنظم مؤسستا GrowthWheel International و Impact MENA ورشة عمل موازية للقمة حول تأهيل مستشاري الأعمال لتسريع نمو المشروعات الصغيرة والمتوسطة في المنطقة العربية، وذلك في إطار البرنامج العربي الإقليمي لتطوير مستشاري الأعمال. ويسهم البرنامج بشكل مباشر في دعم شعار القمة "تسريع النمو" من خلال الاستثمار في أحد أهم الفاعلين في منظومة المشروعات الصغيرة والمتوسطة، وهم مستشارو الأعمال.

وتهدف ورشة العمل إلى التعريف بمنهجيات معترف بها دولياً في مجال استشارات الأعمال، إلى جانب توفير منصة لتعزيز التعاون وتبادل الخبرات بين المتخصصين في دعم المشروعات الصغيرة والمتوسطة في مختلف أنحاء المنطقة العربية.

الأهداف

- تعزيز المهارات المهنية والشخصية لمستشاري الأعمال العاملين مع المشروعات الصغيرة والمتوسطة ومنظمات دعم ريادة الأعمال في المنطقة العربية.
- التعريف بمنهجيات معترف بها دولياً وأدوات عملية لتقديم خدمات استشارات أعمال عالية الأثر في المنطقة العربية.
- تعزيز قدرة مستشاري الأعمال على دعم المشروعات الصغيرة والمتوسطة في مراحل النمو، واتخاذ القرارات الاستراتيجية، وتنفيذ الخطط، وتحقيق التنمية المستدامة للأعمال.
- تعزيز التعاون وتبادل المعرفة بين مستشاري الأعمال، وحاضنات ومسرات الأعمال، والجامعات، ومؤسسات دعم المشروعات الصغيرة والمتوسطة ضمن مجتمع القمة العربية للمشروعات الصغيرة والمتوسطة.
- وضع الأساس لإنشاء مجتمع ممارسة عربي لمستشاري الأعمال.

النتائج المتوقعة

- تصميم رحلة عميل متكاملة تسهم في تعزيز تفاعل المشروعات الصغيرة والمتوسطة وتحقيق أثر استشاري مستدام.
- تطبيق أطر عمل استشارية معترف بها دولياً لتشخيص احتياجات المشروعات وتحديد أولويات التدخل.

- توظيف أساليب التوجيه والإرشاد التفاعلي لتمكين رواد الأعمال من اتخاذ قرارات مدروسة.
- تعزيز آليات متابعة تنفيذ الخطط وقياس النتائج.
- تبادل الخبرات والتجارب العملية مع النظراء من مختلف أنحاء المنطقة العربية.
- إعداد خطة عمل لتطوير ممارسات استشارات الأعمال داخل المؤسسات.

المنهجية

تعتمد الورشة منهجية تفاعلية وعملية تركز على التطبيق، وتشمل:

- عروضاً يقدمها خبراء متخصصون.
- جلسات نقاش تفاعلية.
- التعلم من خلال تبادل الخبرات بين المشاركين.
- تمارين وأنشطة جماعية.
- جلسات للتأمل واستخلاص الدروس المستفادة.
- أدوات ونماذج عملية (دليل تدريبي باللغتين العربية والإنكليزية).

يشارك الحضور بصورة فاعلة في مناقشة ومعالجة تحديات واقعية يواجهها مستشارو الأعمال، مع الاستفادة من خبرات وتجارب نظرائهم من مختلف أنحاء المنطقة العربية.

المشاركون

تستهدف هذه الورشة مستشاري الأعمال الحاليين والجدد في المنطقة العربية. ومن خلال الالتحاق ببرنامج شهادة مستشار الأعمال (Business Advisor Certificate – BAC)، يتمكن المشاركون من اكتساب مهارات شخصية ومهنية متقدمة لمهنة استشارات الأعمال، كما يمكنهم لاحقاً الحصول على الشهادة المهنية من خلال استكمال ثلاث من أصل ست ورش عمل ضمن البرنامج، وفقاً لاختياراتهم. وتتيح الورشة للمشاركين أيضاً فرصة التعلم والتفاعل مع نخبة من مستشاري الأعمال الذين يسعون إلى تطوير ممارساتهم المهنية والارتقاء بكفاءاتهم.

صُمم البرنامج ليستوعب نحو 25 مستشار أعمال ومتخصصاً في دعم المشروعات الصغيرة والمتوسطة من مختلف أنحاء المنطقة العربية، بمن فيهم ممثلون عن:

- حاضنات ومسرات الأعمال.
- منظمات دعم ريادة الأعمال.

- هيئات ومؤسسات تنمية المشروعات الصغيرة والمتوسطة.
 - غرف التجارة والصناعة.
 - الجامعات ومراكز الابتكار.
 - الجهات الحكومية المعنية بدعم المشروعات الصغيرة والمتوسطة.
 - منظمات التنمية.
 - مستشاري الأعمال والمدربون.
 - برامج الجاهزية الاستثمارية وتنمية المشروعات.
- ويُشترط أن يكون لدى المشاركين خبرة سابقة في العمل مع رواد الأعمال، أو الشركات الناشئة، أو المشروعات الصغيرة والمتوسطة.

المتابعة والشهادات

يحصل المشاركون على شهادة مشاركة، ودليل تدريبي باللغتين العربية والإنكليزية، كما يتعرفون على المسار المهني المؤدي للحصول على شهادة مستشار الأعمال (Business Advisor Certificate – BAC). ويُدعى المشاركون أيضاً إلى الانضمام إلى مجتمع ممارسة إقليمي قيد التأسيس، يهدف إلى تعزيز التطوير المهني المستمر، وتبادل الخبرات، وبناء التعاون بين مستشاري الأعمال في مختلف أنحاء المنطقة العربية.

الإسهام في القمة العربية للمشروعات الصغيرة والمتوسطة

يسهم البرنامج العربي الإقليمي لتطوير مستشاري الأعمال بشكل مباشر في تحقيق الهدف الرئيس للقمة والمتمثل في "تسريع النمو"، وذلك من خلال تعزيز أحد أهم مكونات منظومات دعم المشروعات الصغيرة والمتوسطة، وهو جودة خدمات استشارات الأعمال.

فمستشارو الأعمال المؤهلون يساعدون المشروعات الصغيرة والمتوسطة على تحسين التخطيط الاستراتيجي، وتعزيز الجاهزية الاستثمارية، والوصول إلى التمويل، والتوسع في أسواق جديدة، وتبني التحول الرقمي، وتنفيذ استراتيجيات نمو مستدامة. ومن خلال الاستثمار في تطوير قدرات مستشاري الأعمال، يحدث البرنامج أثراً مضاعفاً يتجاوز نطاق الورشة نفسها ليمتد عبر المنطقة العربية. فهو يزود المهنيين العاملين في حاضنات ومسرعات الأعمال، والجامعات، والجهات الحكومية، ومنظمات دعم المشروعات الصغيرة والمتوسطة بمنهجيات معترف بها دولياً يمكن تطبيقها لدعم مئات المشروعات في مختلف أنحاء المنطقة. ونتيجةً لذلك، يعزز البرنامج رسالة القمة من خلال دعم أحد أهم محركات نجاح المشروعات الصغيرة والمتوسطة، وهم المهنيون الذين يساعدون رواد الأعمال ويقدمون لهم الدعم والإرشاد بشكل يومي.

وبصفته مبادرة لبناء القدرات، يعزز البرنامج القيمة العملية للقمة من خلال تشجيع التعاون بين البلدان العربية، وتبادل أفضل الممارسات في مجال استشارات الأعمال، ووضع الأسس لإنشاء مجتمع إقليمي من مستشاري الأعمال المعتمدين.

كما يطرح البرنامج مساراً مستداماً للتطوير المهني المستمر من خلال إطار الاعتماد المهني الذي تقدمه GrowthWheel، بما يضمن استمرار الاستفادة من المعارف والعلاقات المهنية التي تتشكل خلال القمة، حتى بعد اختتام أعمالها. ومن خلال الاستثمار في تطوير كفاءة مستشاري الأعمال، تسهم القمة في بناء إرث مؤسسي مستدام يسهم في تعزيز منظومات ريادة الأعمال، والارتقاء بجودة خدمات دعم المشروعات الصغيرة والمتوسطة، ودعم نمو الأعمال وتعزيز التنافسية الاقتصادية في المنطقة العربية.

جدول الأعمال

اليوم الأول: 18 تشرين الثاني/نوفمبر 2026

الوحدة 1: إتقان رحلة العميل من مرحلة الانضمام إلى التأثير		في هذه الوحدة، يناقش كل مشارك مع مستشارين آخرين كيفية إنشاء رحلات عملاء عالية الجودة.	
الوقت	عنوان الجلسة	وصف الجلسة	المتحدثون
14:00-13:00	الجلسة الأولى مقدمة	• مقدمة في رحلة العميل.	ديفيد مادي، مؤسس ومدير تنفيذي لشركة GrowthWheel International فرحان الكلالدة، مؤسس مشارك ورئيس تنفيذي لشركة Impact MENA
15:00-14:00	الجلسة الثانية التحضيرات	• كيفية إدخال وتحضير العملاء للنجاح المستقبلي. • كيفية تقييم وفرز العملاء. • كيفية تحديد نطاق العمل.	
16:00-15:00	الجلسة الثالثة التنفيذ	• كيفية تأمين التنفيذ. • كيفية تتبع النتائج وتقديم تقارير لجميع أصحاب المصلحة.	

اليوم الثاني: 19 تشرين الثاني/نوفمبر 2026

الوحدة 2: تمكين العملاء		في هذه الوحدة، يناقش كل مشارك مع مستشارين آخرين كيفية البدء في تقديم المشورة للعملاء من دون تقديم نصائح توجيهية.	
الوقت	عنوان الجلسة	وصف الجلسة	المتحدثون
14:00-13:00	الجلسة الأولى دور التيسير	• كيفية تيسير عملية اتخاذ القرار لدى العميل.	ديفيد مادي، مؤسس ومدير تنفيذي لشركة GrowthWheel International فرحان الكلالدة، مؤسس مشارك ورئيس تنفيذي لشركة Impact MENA
15:00-14:00	الجلسة الثانية عملية التيسير	• كيفية طرح الأسئلة التي تمكن العملاء. • كيفية تقديم خيارات بديلة للعملاء عبر الرسوم البيانية. • كيفية منح العملاء الملكية النهائية للقرارات.	
16:00-15:00	الجلسة الثالثة الانتقال إلى التنفيذ	• كيفية الربط بين القرارات والأفعال.	