



دورة:
إطلاق وتطوير الأعمال الحرة: خطوات نحو النجاح
والاستقلالية

17 - 21 مايو 2026
القاهرة (مصر)

إطلاق وتطوير الأعمال الحرة: خطوات نحو النجاح والاستقلالية

رمز الدورة: SC13330 تاريخ الإنعقاد: 17 - 21 مايو 2026 دولة الإنعقاد: القاهرة (هجر) - رسوم الإشتراك: Euro □

المقدمة:

في عالم اليوم، أصبح العمل الحر خيارًا شائعًا للكثير من المحترفين الذين يسعون لتطوير مهاراتهم الخاصة وتحقيق استقلاليتهم المالية. تهدف هذه الدورة التدريبية إلى تقديم الأدوات والمعرفة اللازمة للانتقال من العمل التقليدي إلى العمل الحر بنجاح، بما في ذلك كيفية تحديد المجال المناسب، تطوير الذات، إدارة المشاريع، بناء سمعة قوية على الإنترنت، والتعامل مع العملاء بشكل احترافي.

أهداف البرنامج:

بنهاية هذه الدورة، سيكون المشاركون قادرين على:

- فهم أساسيات العمل الحر وتحديد الفرص المتاحة.
- بناء خطة عمل شخصية وتطوير مهارات التسويق الذاتي.
- إدارة العلاقات مع العملاء وتنظيم العمل بشكل مستقل.
- تطبيق استراتيجيات لتسعير الخدمات وتحقيق الربح.
- تعزيز قدرة المشاركين على تحقيق النجاح واستمرارية العمل الحر.

الجمهور المستهدف

- المهنيون الذين يرغبون في الانتقال إلى العمل الحر.
- أصحاب المشاريع الصغيرة أو الأشخاص الراغبين في تحسين مهاراتهم في العمل الحر.
- أي شخص يرغب في تعلم أساسيات إدارة الأعمال الحرة والنجاح فيها.

منهجية البرنامج:

- محاضرات تفاعلية.
- ورش عمل وتمارين تطبيقية.
- دراسات حالة حقيقية.

- نقاشات جماعية وتبادل الخبرات.
- جلسات تدريبية عملية لمساعدة المشاركين في تطوير خطط عملهم.

المحاور التدريبية:

اليوم الأول:

مقدمة في الأعمال الحرة

الموضوعات:

- ما هو العمل الحر؟
- الفرق بين العمل الحر والعمل التقليدي.
- أنواع الأعمال الحرة والفرص المتاحة.
- السمات التي يجب أن يتحلى بها العامل الحر الناجح.
- تحديد المجال الأنسب للعمل الحر.

الأنشطة:

- نقاشات حول تجارب المشاركين في العمل الحر.
- تمرين عملي: تقييم المهارات الشخصية وتحديد المجال المستقبلي.

اليوم الثاني:

بناء خطة عمل وتحديد الأهداف

الموضوعات:

- كيف تبني خطة عمل فعّالة للعمل الحر.
- تحديد الأهداف القصيرة والطويلة الأمد.
- كيفية إدارة الوقت بفعالية كعامل حر.
- اختيار الأدوات والموارد المناسبة للعمل.

الأنشطة:

- ورشة عمل: إعداد خطة عمل فردية.
- تمرين: تحديد الأهداف الشخصية للمستقبل المهني.

اليوم الثالث:

التسويق الذاتي وبناء سمعة قوية

الموضوعات:

- استراتيجيات التسويق الذاتي عبر الإنترنت.
- بناء وتطوير وجودك الرقمي المواقع الشخصية، منصات العمل الحر.
- أدوات التواصل الفعّالة مع العملاء: مواقع التواصل الاجتماعي، البريد الإلكتروني، المواقع المتخصصة.
- إنشاء محفظة أعمال احترافية.

الأنشطة:

- ورشة عمل على كيفية تحسين السيرة الذاتية الرقمية.
- نقاش حول كيفية تحسين الحسابات المهنية على منصات العمل الحر.

اليوم الرابع:

إدارة العلاقات مع العملاء

الموضوعات:

- كيفية البحث عن عملاء وتقديم عروض جذابة.
- التعامل مع العملاء وتحقيق رضاهم.
- استراتيجيات التسعير وكيفية تحديد أسعار الخدمات.
- كيفية التعامل مع التحديات والمشاكل التي قد تنشأ مع العملاء.

الأنشطة:

- تمارين لحل مشكلات تواصل مع العملاء.
- محاكاة: التفاوض على شروط الخدمة مع العملاء.

اليوم الخامس:

استراتيجيات لتحقيق النجاح المستدام

الموضوعات:

- كيف تبني سمعة قوية في السوق المحلي والعالمية.
- استراتيجيات إدارة المال والتمويل الشخصي.

- أهمية تحسين المهارات بشكل مستمر.
- كيفية التوسع والنمو في العمل الحر.

الأنشطة:

- جلسة مفتوحة: كيفية البقاء متحفزًا وصامدًا في العمل الحر.
- إعداد خطة مستدامة للنمو والتوسع في العمل الحر.