



مشخصات دوره:

| نام کارگاه آموزشی | مدرس کارگاه | مدت زمان کارگاه | تاریخ برگزاری | نحوه برگزاری | سطح کارگاه | نوع ارائه |
|------------------------------|--------------------------|-------------------------------|---------------|----------------------|--------------------------|----------------------|
| نحوه تدوین طرح توجیهی F.S | جناب مهندس عطایی نژاد | ۱۴ ساعت (۳ جلسه ۴.۵ ساعته) | ۱۴۰۲/۰۰ | آنلاین یا حضور | مقدماتی یا پیشرفته | خصوصی یا عمومی |
| | | ۴ ساعت (یک جلسه) | | | | |

بعد از گذشت یک ماه (جهت رفع اشکال)

- حداکثر تعداد نفرات شرکت کننده در کارگاه آموزشی به صورت عمومی: ۶ نفر
- در انتهای دوره فایل اکسل مالی تحویل داده خواهد شد.
- فراگیران می توانند در کنار یادگیری مباحث فوق نسبت به انجام پروژه های واقعی نیز اقدام می نمایند و مربی در خصوص اصلاح و تکمیل آن طرح ها اظهار نظر و راهنمایی خواهد کرد.
- ترجیحا محیط برگزاری کارگاه به نحوی باشد که فراگیران (هر یک یا هر دو) بتوانند از رایانه برای تدوین و انجام محاسبات استفاده نمایند.
- توجه داشته باشید هزینه کل دوره در شهری غیر از مشهد بدون احتساب هزینه (اقامت (هتل)، رفت و آمد (پرواز)، پذیرایی) در نظر گرفته شده است و بر عهده مخاطب می باشد.
- گواهی شرکت در کارگاه آموزشی از سوی پارک علم و فناوری خراسان رضوی اعطا خواهد شد.



• سرفصل های کارگاه آموزشی:

۱. آشنایی اولیه با برخی اصطلاحات کسب و کار (مدل کسب و کار، نرخ سود، KPI و ...)
۲. آشنایی با مفهوم اولیه طرح توجیهی (امکان سنجی)
۳. کاربردهای طرح های توجیهی
۴. آشنایی با نحوه نگارش طرح توجیهی
۵. تفاوت طرح توجیهی با طرح کسب و کار (FS- BP)
۶. بررسی نمونه‌هایی از طرح های توجیهی
۷. روش‌های تجاری سازی پس از نگارش طرح
۸. ارزیابی و توجیه پذیری طرح و شاخص‌های مهم برای ارزیابی طرح‌های کارآفرینی و کسب و کار
۹. بررسی طرح از بعد فنی (نوآوری‌های طرح، مقایسه‌های روش‌های جاری و ...)
۱۰. بررسی طرح از بعد بازار (مزیت‌های رقابتی طرح یا محصول و...)
۱۱. روش‌های برآورد و پیش بینی فروش محصول
۱۲. بررسی طرح از بعد مالی (نیرو انسانی، مواد اولیه، هزینه بازرگانی و تجهیزات مورد نیاز و...)
۱۳. امکان سنجی قانونی
۱۴. ارزیابی اقتصادی طرح
۱۵. روش‌های قیمت گذاری محصولات و خدمات در یک طرح توجیهی



۱۶. مهم‌ترین شاخص‌های ارزیابی مالی طرح و چگونگی استخراج آنها
- a. IRR
 - b. NPV
۱۷. بیان مشکل خدمات موجود
۱۸. تحلیل بخش بندی بازار
۱۹. تعیین بازار هدف
۲۰. تحلیل روش‌های تبلیغات
۲۱. معرفی محصولات و خدمات و جایگزین آنها
۲۲. تجزیه و تحلیل رقبا
۲۳. مشخص کردن منابع اولیه
۲۴. مشخص کردن منابع انسانی
۲۵. برآورد جریان نقدینگی
۲۶. نقطه سر به سر
۲۷. تحلیل حساسیت
۲۸. بررسی بخش به بخش سند گزارش مطالعات امکان سنجی

www.takidea.ir