



STG
SmartsWay Training Groups

صناعة مستقبل التدريب في التنمية الذاتية والروحية



STG
SmartsWay Training Groups

المف التعريفي

نظام الفرانشايز Franchise System

كثير من الأنشطة التجارية يمكن أن تتطور وتتوسع وتنتشر بتطبيق نظام الفرانشايز (الامتياز التجاري). إن مثل هذا الإجراء يتطلب إعداداً مهنيًا ينظم العلاقة بين طرفي التعامل وفق أسس علمية واضحة. ونظام الفرانشايز يعمل على الوصول بمستوى الأرباح إلى حدها الأمثل، ولذلك قامت فكرتنا على إنشاء نظام الشراكة للراغبين بالتعاون والعمل معنا في تنظيم وإدارة مجاميع تدريبية عربية مهمة بالتدريب في التنمية الذاتية والروحية والصحية من مدن مختلفة عبر التدريب الإلكتروني.

وسنقدم المشروع من خلال هذا التعاون للمستثمرين معنا والذي نطمح من خلاله في إيجاد مجاميع تدريبية حية في 100 مدينة في العالم بحلول نهاية العام 2019 على نظام الفرانشايز ويشمل العديد من الخدمات والدعم، وبناء الاسم والتسويق غير المباشر من جراء الاعلانات في قنواتنا التسويقية.

إذا كنت تفكر في هذه الخطوة، دعنا نخطوها معك وفق رؤية واضحة.

SmartsWay Training Groups

Interactive Webinars

رسالة المشروع:

يهدف المشروع إلى إيجاد بيئة تعليمية إلكترونية تفاعلية في التنمية الذاتية تجمع ما بين التدريب الحي والتدريب الإلكتروني بمنهجية احترافية ومثمرة.

رؤية المشروع:

إيجاد مجاميع تدريبية حية في 100 مدينة في العالم بحلول نهاية العام 2019 على نظام الفرانشايز، تقدم البث المباشر للدورات التدريبية والتعليمية والمحاضرات والمؤتمرات والملتقيات بأفضل الوسائل والتقنيات الحديثة والمستحدثة لتوصيل المعرفة بطريقة مشوقة ومفيدة.

مهمتنا:

مهمتنا أن نعبر عن عمق علمنا في تخصصنا في التنمية البشرية، وإنتشار مشروعاتنا وماركاتنا، وعلاقاتنا العالمية مع عملائنا، من خلال الالتزام بتدريب وبيث إلكتروني محترف، جالبين العلم والناس الأفضل في التخصص، وإنشاء عمل تدريبي إلكتروني وخدمات إنتاجية مربحة وبجودة عالية.

أهداف الشراكة

وجد هذا المشروع لخدمة مرحلتنا الجديدة في التدريب للتواصل مع بعضنا البعض من أي مكان، ولإعتبرات كثيرة في المنطقة ومعانات وتحديات مع بعض الجهات الحكومية والدينية أو الخاصة وغيرها، وأيضاً لمواكبة التطور، فصناعة التدريب مسألة مختلفة تماماً عن السابق.

أهداف المشروع:

- 1- تنظيم دورات إلكترونية تفاعلية بانتظام.
- 2- إنتاج مواد سمعية ومرئية للانترنت.
- 3- بث مباشر لإذاعة أو تلفزيون.

وبهذا فإن هذا النظام سيعمل على خلق وإدارة مجاميع تدريبية ستتواصل عبر بث حي من بريطانيا إلى دول ومدن مختلفة، ويستهدف تحديداً دول الشرق الأوسط وشمال أفريقيا المتحدثة باللغة العربية وعملاء آخرين يتحدثون اللغة العربية في دول أخرى.



صفات الفرانشايزية Franchisee

هناك عدة أمور يجب توافرها في الفرانشايزية (الطرف المستثمر) وهي كالتالي:

- ترخيص النشاط إن كان يتطلب العمل ذلك (يعتمد على قوانين البلد).

- يمتلك مقر لإدارة المشروع (إذا كان يتطلب ذلك).

- يشترط أن لا يقل رأس المال للبداية عن 10,000.00 دولار أمريكي.

- فريق عمل مكون من شخصين إلى ثلاثة أشخاص على الأقل.

- توقيع عقد الاتفاق.

- ملتزم بتنفيذ شروط العقد.

- تخصيص رقم هاتف للمشروع.

- رقم حساب بنكي.

ما الذي ستجنيه في هذا العمل المشترك؟



- الإسم والسمعة التي بناها بجهد متواصل ليلاً ونهاراً .
- الإعلانات المباشرة وغير المباشرة في منافذ تسويقنا .
- الحصول على الحق الحصري في تسويق البرامج في منطقتك .
- الدعاية والإعلان في الحملات الإعلامية والإلكترونية التي نقوم بتنفيذها .
- الدعم المعنوي والإداري المباشر من قبل الشركة ود . صلاح الراشد شخصياً .
- التدريب والتعليم من قبل الإدارة وتقديم الإرشادات للمسؤولين .
- التسويق لبرامج عالمية متميزة مع كبار المدربين في التنمية الذاتية .
- فريق عمل متعاون ومتحاب .
- اختصار للجهد الفردي وتوفير الساعات والأيام والسنوات .



STG
SmartsWay Training Groups

البرامج والمدربون

البرامج التدريبية



مواضيع الدورات والبرامج التدريبية:

- التنمية الذاتية والروحية
- الصحة والبدائل
- الوعي والتنوير
- رسائل وتطبيقات في السلام

المدرّبون والمحاظرون

مواضيع الدورات والبرامج التدريبية:

- الصحة والبدائل
- رسائل وتطبيقات في السلام

- التنمية الذاتية والروحية
- الوعي والتطوير



Dr. Amit Goswami
USA



Brian Hubbard
UK



Lynne McTaggart
USA



Dr. Gregg Braden
USA



Dr. Joe Dispenza
USA



Dr. Sam Osmanagich
Bosnia



Dr. Salah Al-Rashed
Kuwait



Dr. Gary Schwartz
USA



Mary Lea
USA



Dr. Mohammad
Al-Mutairi Tunisia



Aina Egeberg
Norway



Frederick Dodson
USA



Dr. Eric Pearl
USA



Jimmie Holman
USA



Konstantin Korotkov
Russia



Valery Uvarov
Russia



Grand Master, Benny Meng
USA



Paul Dorneanu
Romania



STG
SmartsWay Training Groups

الإحتياجات الفنية

الاحتياجات الفنية

هناك عدة أمور فنية يتوجب توفيرها وعلى الأغلب أن قد تحصل عليها بعد توقيع الاتفاق:

1- شاشة عرض (Projector Screen 120").

2- جهاز عرض (HD Projector).

3- سماعات كبيرة (Tower Speakers).

4- كاميرا بجودة عالية (HD Webcam with stand).

5- مايكروفون (Microphone- USB Digital Wireless System).

6- جهاز حاسوب Laptop (Core i7).

7- انترنت عالي السرعة (DSL internet 8MBit/s).

* وهذا يلتزم بتوفيره الفرانشايزية.





STG
SmartsWay Training Groups

مخطط آلية البث



مخطط آلية البث





STG
SmartsWay Training Groups

المعايير والاشتراطات

المعايير والاشتراطات

إن المعايير والشروط الواجب توافرها في كل عنصر من عناصر العملية التدريبية للوصول إلى خدمة ذات جودة عالية تفوق توقعات العميل، هي وفقاً للعناصر التالية:

- التسعير
- المكان والبيئة
- الحملة الإعلانية
- الآداب العامة
- استمارة التسجيل
- استبيان تقييم البرنامج
- فريق العمل

التسعير

أن هناك بعض المعايير التي تراعى عند تسعير البرامج التدريبية ومحاولات اتخاذ استراتيجيات مختلفة للتسعير، للوصول لأكبر شريحة ممكنة والحصول على العدد المطلوب من الفئة المستهدفة ومنها:

- وضع السعر المناسب :

(الفئة المستهدفة، المدرب، نوعية البرنامج، الحصرية، المستوى المعيشي).

- مراعاة سعر المنافسة :

يجب أن يراعى في وضع السعر نوع الفئة المستهدفة ومستويات الدخل ونوعية البرنامج (جديد، هام، متداول، مستهلك، حصري) مع مراعاة أن يكون السعر أعلى من السوق بقليل للحفاظ على توازن السوق.

- توفير أكثر من وسيلة للدفع :

(نقداً، بطاقة ائتمانية، حوالة بنكية).

- الالتزام بسياسة الدفع المبكر والخصومات المترتبة على ذلك .

- عروض المجموعات والأعداد .

- منح العملاء الضمان الذهني :

- ارجاع كامل المبلغ للعميل قبل ثلاثة أيام أو أكثر من بدء البرنامج .
- خلال اليوم الأول من البرنامج يخصم 30% من المبلغ المدفوع ويرد الباقي .
- بعد ذلك يجوز أن يخصم 50% من المبلغ المدفوع .



الحملة الإعلانية

مجموعة من المعايير الخاصة بالحملة الإعلانية للبرامج التدريبية التي يقوم بها الفرانشايزية:

- **الوقت المناسب قبل بدء البرنامج**، ويفضل أن يكون قبل البدء بفترة كافية لا تقل عن شهر للبرامج العادية وشهرين للبرامج الكبرى.

- **وضوح رسالة الإعلان**، بحيث تكون موجهة ومختصرة ومفيدة ومبسطة وبها عناصر الإعلان كاملة.

- **توافق الإعلان مع الصورة الذهنية العامة للشركة ورسالتها.**

- **شاملة لجميع البيانات التالية:**

(اسم المدرب، اسم البرنامج، التوقيت، مكان الانعقاد، بيانات الاتصال والتسجيل).

- **استخدام الوسائل المناسبة للإعلان والفئة المستهدفة:**

(SMS, Email, Brochure)، لأنه يمكن أن نستخدم عنصر من عناصر الحملة يتواءم مع فئة معينة، ولكن لا يصح مع كبار الشخصيات أو الشركات، ويمكن أيضاً أن نحتاج فقط عدد قليل من المشاركين، فلا يستدعي الأمر أن نتوسع في الحملة الإعلانية.

- **تناسب حجم ونوعية الحملة الإعلانية مع السوق المستهدف،**

(عدد، عائد، نوعية العملاء) حيث أن كثير من البرامج التدريبية لن يتم عمل كامل عناصر الحملة لها، ولكن استخدام بعض الوسائل فقط.



استمارة التسجيل في البرنامج

التاريخ:

الاسم:

.....

الهاتف:

التقال:

.....

البريد الإلكتروني:

.....

بيانات المشاركين

م	اسم المشارك	الرسوم
1		
2		
3		
		FREE
		الإجمالي

شروط التسجيل والإلغاء:

- التسجيل من خلال الاستمارة والتوقيع.
- يجب أن يكون الإلغاء بكتاب رسمي عبر البريد الإلكتروني أو يسلم شخصياً.
- الإلغاء قبل 3 أيام أو أكثر من بدء البرنامج يخصم 20% ويرد الباقي.
- الإلغاء قبل بدء البرنامج بيوم يخصم 30% ويرد الباقي.
- الإلغاء بعد ذلك يخصم 50% ويرد الباقي.

أقر أنا الموقع أدناه بتسجيل المشاركين أعلاه والموافقة على شروط التسجيل والإلغاء.

الإسم:

التوقيع:

.....

طريقة السداد: كاش بطاقة ائتمانية حوالة بنكية

طريقة السداد: كاش بطاقة ائتمانية حوالة بنكية

فريق العمل

يتوجب على فريق العمل القائم على العملية التدريبية الالتزام بمجموعة من المعايير التي تحكم عمله في مجال التدريب والتواصل مع المتدربين وباقي أعضاء الفريق وهي:

- المظهر المناسب:

لباس البلدة الرسمي أو اللباس الرسمي العالمي: من بنطال وقميص و(كرافات) و (جاكيت) إن أمكن، مع مراعاة الهيئة العامة والنظافة في شكل المظهر الخارجي، والذي يشارك بصورة غير مباشرة في الصورة العامة للمركز، مع ضرورة استخدام معطر ذات نوعية جيدة فذلك له تأثيراً جيداً على المشاركين في تقبل التوجيه والنصح واستقبال المعلومة والتفاعل معها، كما يتوجب على فريق العمل التأكد من رائحة الجسد والملابس العطرة.

- التواجد قبل المتدربين (تواجد المنسق):

حيث التجهيزات المبدئية ومراجعة القائمة الخاصة بالإجراءات والاحتياجات الفنية لكل بنود البرنامج التدريبي، والتأكد من توفر كل عنصر من عناصر العملية التدريبية كاملة ومدى جودته ومناسبته، لذا يتوجب التواجد قبل البرنامج بفترة كافية.

- إرتداء (بادج) أو (كرت) التعريف.

- حسن التواصل والمعاملة مع كل عناصر العملية التدريبية: (المدرّب، المتدرب، الفريق).

- المشاركة في تقييم البرنامج قبل وأثناء وبعد البرنامج التدريبي.

- الإبداع والابتكار وحسن التصرف: ويعتبر هذا من أهم المعايير التي يجب أن يتصف بها فريق العمل، لتلافي أي تحد أو عقبة تقابله أثناء تنفيذ مراحل العملية التدريبية.

- إجادة استخدام الحاسوب والتعامل مع الوسائط المتعددة بشكل ممتاز.



المكان والبيئة

يتوجب مراعاة المعايير والاشتراطات التالية في المكان المختار لعقد البرنامج التدريبي:

- السمعة الجيدة للقاعة أو الفندق الذي سينفذ فيه البرنامج، لأنه سيعود أثره على البرنامج والشركة ككل.
- أن يكون مصنفاً أو مجهزاً أربع نجوم كحد أدنى (ديلوكس) أو ما هو في نفس المستوى.
- تجهيز بوفية مناسب (Coffee Break, Snack).
- مناسبة حجم القاعة مع عدد الحضور المقرر من الطرف الأول.
- درجة الحرارة المناسبة داخل القاعة.
- الإضاءة والصوتيات المناسبة بحيث لا تكون منخفضة ولا مرتفعة.
- توفر مواقف السيارات.
- البعد عن الإزعاج وضوضاء السيارات.
- توفر دورات مياه للنساء والرجال.
- توفر وسائل الراحة والتجهيزات المناسبة داخل القاعة التدريبية (مقاعد مريحة، رائحة طيبة، زجاجات ماء، ألوان متناسقة، نظافة الأثاث والمفروشات).
- توفير القرطاسية (أقلام، نوت، أوراق).



الآداب العامة

الإلتزام بالآداب العامة داخل القاعة ويشمل ذلك ما يلي:

- الإنصات وحسن الاستماع، فلا يصدر إزعاجاً أو يجري أحاديث جانبية داخل القاعة.
- التفاعل وحسن التواصل للحصول على الفائدة الكاملة.
- تجنب استخدام الهاتف حتى لا يؤثر على سير ونجاح العملية التدريبية واستفادة المشاركين.
- تجنب استخدام الكاميرات والمسجلات، حتى لا يتعرض أحد للحرج.
- تجنب اصطحاب الصغار والمرافقين.
- الإلتزام بالمقاعد المخصصة حتى لا يتعرض أحد للحرج مع الجالس الأصلي على الكرسي.
- الإلتزام بالبرنامج والتعليمات قدر المستطاع ليحصل على الفائدة الكاملة من البرنامج.
- الإلتزام بتوقيت البرنامج التدريبي، حتى لا يحرم من المعلومة أو يفوته شيء من المادة.

نموذج تقييم برنامج (يتم عمله إلكترونياً في الغالب)

اسم البرنامج التدريبي:

.....

اسم المدرب:

.....

التاريخ:

.....

المكان:

.....

التقييم / المستوى	ممتاز	جيد جدا	جيد	مقبول
أسلوب المدرب				
مدى الاستفادة من البرنامج				
التنظيم الإدارة				
المكان				

كلمات أخرى تود قولها عن البرنامج:

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

افتراضاتكم تهنينا، شكرا

إجراءات تنظيمية

عند الترتيب لعقد برنامج تدريبي والحصول على قناة بث يتوجب القيام بالإجراءات التالية:

- حجز قناة بث للبرنامج التدريبي المطروح عبر الموقع الإلكتروني قبل مدة كافية ، وسداد قيمة البث أو إعادة تعبئة رصيدك بما يكفي لتغطية الرسوم.

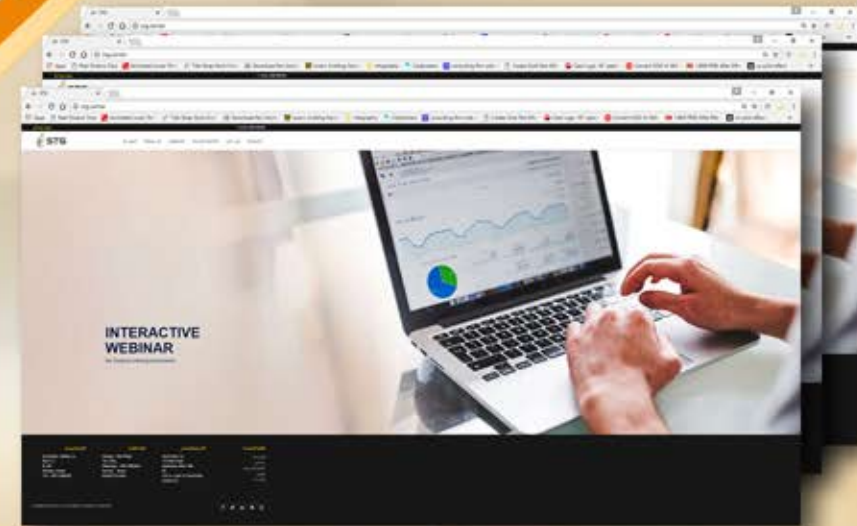
<http://www.STG.center>

- ترخيص البرنامج التدريبي إذا كان الأمر يلزمه ذلك (يعتمد على قوانين البلد).

- ترتيب مقر انعقاد البرنامج أو حجزه في حال لم تكن تملك مكاناً مناسباً لذلك.

- التسويق للبرنامج لجلب مشاركين بالعدد المحدد من الفرانشايز.

- تجهيز المستلزمات الفنية في المكان وفق ما هو مذكور في الاحتياجات الفنية.





STG
SmartsWay Training Groups