

برنامج "تأسيس وإدارة شركات الفرانشايز"



جمعية خبراء التراخيص - الدول العربية
تطوير قطاع أعمال الملكية الفكرية عالمياً

www.lesarab.org

رسالة الجمعية

تتجلى رسالة جمعية خبراء التراخيص – الدول العربية بالإستثمار في القدرات البشرية، لبناء قدرات جيل من الخبراء العرب المؤهلين في مجال التراخيص ونقل التكنولوجيا، وللمساعدة في التطوير الإقتصادي للعالم العربي من خلال تشجيع وتسهيل وإنفاذ تراخيص حقوق الملكية الفكرية ، وتشجيع الإستثمار في الأبحاث والتطوير.

أهداف الجمعية

من أبرز أهداف جمعية خبراء التراخيص – الدول العربية هو تطوير قدرة مجتمع الأعمال على ترخيص أصول الملكية الفكرية من وإلى الدول العربية وذلك للمساعدة في التطوير الاقتصادي للعالم العربي.

حيث تهدف جمعية خبراء التراخيص- الدول العربية إلى مايلي :

١. العمل كجمعية مهنية وتعليمية غير ربحية لتعزيز المستويات والأخلاق المهنية الرفيعة للأشخاص العاملين في مجال التراخيص ونقل التقنية وحقوق الملكية الفكرية على الصعيدين المحلي والدولي.
٢. مساعدة أعضائها على تحسين وتطوير مهاراتهم وأساليبهم المتعلقة بحقوق الامتياز من خلال التعلم الذاتي والقيام بدراسات وأبحاث خاصة وتنظيم ورعاية الدورات التدريبية ونشر المواد والتقارير الفنية ذات الصلة ومن خلال تبادل الأفكار المتعلقة بالتراخيص ونقل التقنية وحقوق الملكية الفكرية.
٣. توعية مجتمع الأعمال والهيئات العامة والحكومية على الأهمية الاقتصادية للتراخيص، ونقل التكنولوجيا وحماية حقوق الملكية الفكرية .
٤. رعاية وتولي الأبحاث المتعلقة بالتراخيص ونقل التقنية وحقوق الملكية الفكرية على المستويين العالمي والإقليمي.
٥. تسوية كافة المنازعات الناشئة بين أعضاء الجمعية والآخرين من خلال التحكيم.
٦. مساعدة الأعضاء على تنفيذ نشاطات تنسجم مع أهداف الجمعية وتنسيق نشاطاتهم مع نشاطات الهيئات الأخرى ذات الأهداف المماثلة .

تعريف بجمعية خبراء التراخيص – الدول العربية

تعتبر جمعية خبراء التراخيص – الدول العربية أول جمعية عربية إقليمية متخصصة في مجال التراخيص ونقل التكنولوجيا وهي جمعية غير ربحية تعنى بتنمية وتعليم مجتمع الأعمال على الأهمية الاقتصادية للتراخيص، وحماية حقوق الملكية الفكرية، ونقل التكنولوجيا وتشجيع الاستثمار في الأبحاث والتطوير.

تأسست جمعية خبراء التراخيص – الدول العربية باسم «المجمع العربي لحقوق الامتياز ونقل التقنية» سنة ١٩٩٧ كهيئة مهنية عربية مهتمة بأمور التراخيص ونقل التكنولوجيا، بهدف تقديم المساعدة الفنية لذوي الاختصاص وأصحاب المصالح في الدول العربية. وقد سعى المجمع منذ تأسيسه إلى الانضمام إلى منظمة خبراء التراخيص الدولية (Licensing Executives Society International (LESI) ليأخذ الطابع الدولي من خلال عضويته في

منظمة دولية متخصصة تساعده على تحقيق أهدافه، وذلك للاستفادة من الجهود الدولية السابقة في هذا المجال، وللإستفادة من المستجدات التقنية الدولية للجمعيات الوطنية الأخرى في منظمة خبراء التراخيص الدولية. تحقق انضمام المجمع إلى عضوية منظمة خبراء التراخيص الدولية في الاجتماع السنوي للمنظمة في مدينة ميامي في الولايات المتحدة الأمريكية عام ١٩٩٨، وأصبح اسم المجمع الجديد بعد الانضمام «جمعية خبراء التراخيص - الدول العربية» ممثلة بذلك المنظمة الدولية في كافة الدول العربية الإثني والعشرين.

تعريف بمنظمة خبراء التراخيص الدولية

تضم منظمة خبراء التراخيص الدولية اثنان وثلاثون (٣٢) جمعية وطنية وإقليمية حول العالم، وأكثر من اثنا عشر ألف (١٢,٠٠٠) عضو مهتم بأمور التراخيص ونقل أو الاستثمار في الملكية الفكرية من ممثلين إداريين من شركات كبيرة ومتوسطة وصغيرة الحجم.

تأسست منظمة خبراء التراخيص الدولية عام ١٩٦٥ في الولايات المتحدة الأمريكية، بهدف جعل الترخيص مهنة، يمكن لأعضائه الاجتماع، والاستفادة من خبرات بعضهم ولتشجيع وضع معايير بمهنة تراخيص حقوق الملكية الفكرية ونقل التكنولوجيا بين الأفراد.

أهداف المنظمة:

من أهم أهداف منظمة خبراء التراخيص الدولية ما يلي :

١. العمل من خلال منظمة غير ربحية على تشجيع المعايير المهنية بين الأفراد العاملون في مجال تراخيص ونقل التكنولوجيا وحقوق الملكية الفكرية.
٢. مساعدة الأعضاء على تحسين مهاراتهم في مجال التراخيص من خلال التعلم الذاتي، الاجتماعات، الدراسات والبحوث المتخصصة، نشر الإحصائيات، التقارير، المقالات وتبادل الأفكار المتعلقة بالتراخيص المحلي والدولي.
٣. توعية الأفراد، الهيئات الدولية، والحكومية، ومؤسسات الأعمال بالأهمية الاقتصادية للتراخيص والمعايير المهنية لمهنة التراخيص.
٤. تزويد الأعضاء بكل ما هو جديد في مجال التراخيص.

برنامج «تأسيس وإدارة شركات الفرانشايز»

المقدمة:

صمم هذا النوع من البرامج ليساعد الشركات الرائدة في مجال الاعمال الى تطوير وتحديث اساليبها واستراتيجياتها لتتمكن من التميز على الشركات المنافسة الاخرى بالاضافة الى تحديد وتطوير وتعزيز انظمة دعم التدريب التي تؤدي تحفيز وتحسين اداء ومستوى العاملين الامر الذي يحقق النجاح للشركة.

وقد تم تطوير هذا النهج الذي ينبغي تمكين الإدارة لتحليل جميع الجوانب اللازمة لاتخاذ قرارات حقيقية وذات تأثير ايجابي كبير على المستويين المحلي والدولي.

يناقش هذا البرنامج كل المواضيع المتعلقة بالفرانشايز ويقدم على مدى ١٨ يوم على شكل ١٣٠ ساعة تدريبية .

عنوان الشهادة المعتمدة:

شهادة تأسيس وإدارة شركات الفرانشايز.

الجهة الرسمية المانحة للشهادة:

- جمعية خبراء التراخيص – الدول العربية / الممثل الاقليمي لمنظمة خبراء التراخيص الدولية LESI
- جامعة طلال أبوغزاله.

مراحل البرنامج (الدورات):

- **الدورة الأولى** - مقدمة في الفرانشايز - مدة الدراسة ٤ ايام او ٣٠ ساعة.
- **الدورة الثانية** - استراتيجية الفرانشايز - مدة الدراسة ٣ ايام أو ٢٢ ساعة.
- **الدورة الثالثة** - المبادئ القانونية للفرانشايز - مدة الدراسة ٢ يوم أو ١٥ ساعة.
- **الدورة الرابعة** - التسويق داخل أنظمة الفرانشايز - مدة الدراسة ٣ ايام أو ٢٢ ساعة.
- **الدورة الخامسة** - ادارة العمليات في شركات الفرانشايز - مدة الدراسة ٣ ايام أو ٢٢ ساعة.
- **الدورة السادسة** - دراسة متقدمة في الفرانشايز وادارة الخلافات - مدة الدراسة ٣ ايام أو ٢٢ ساعة
- **اختتام البرنامج.**

محتويات البرنامج:

الدورة الاولى – مقدمة في الفرانشايز – مدة الدراسة ٤ ايام او ٣٠ ساعة:

- عرض لتاريخ الفرانشايز تليه دراسة اولية معمقة في هيكل انظمة شركات الفرانشايز واسسه وهيئاته المنظمة دوليا.
- شرح اولي لدليل التسويق ودليل العمليات والتدريب وماليات الفرانشايز وتمويلها واسس عقد الفرانشايز وعلاقتها تجاريا وقانونيا وصولا الى دراسة لاسباب نجاح استراتيجية الفرانشايز في التوسع وتطوير الاسواق ومحاذيرها ومراقبة النظم ونبذة عن اختيار الشركاء وعلامات الفرانشايز.
- دراسة امثلة عملية لشركات عاملة في القطاع.

الدورة الثانية – استراتيجية الفرانشايز – مدة الدراسة ٣ ايام او ٢٢ ساعة:

- لماذا ومتى وكيف القرار بالتحول الى شركة جديدة هي الشركة المانحة للفرانشايز ودراسة قابلية هذا التحول.
- دراسة تحليلية لنقاط القوة والضعف للشركة ولمنافسيها وتعريف مفهوم العمل والتخطيط الاستراتيجي للمستقبل على اساسه.
- وضع وتنفيذ خطط تطوير الاعمال ومعالجة التحديات ضمن الهيكل التنظيمي لشركة الفرانشايز ونظمها وقوانينها وبناء الفريق الاداري لها.
- التوظيف والتدريب والرقابة.
- تعريف فرع وحدة التوسع استراتيجيا وتقنيا ووضع الخطة المالية له وشبكة فروع الفرانشايز.

الدورة الثالثة – المبادئ القانونية للفرانشايز – مدة الدراسة ٢ يوم أو ١٥ ساعة

- تتم في هذه الدورة دراسة المبادئ والاسس القانونية للفرانشايز اقليميا او دوليا بما فيها قوانين حماية الملكية الفكرية المرتبطة به.
- معرفة وفهم وتطبيق قوانين الفرانشايز في واقع حياة الاعمال وكذلك انواع الفرانشايز وعقودها عن طريق امثلة حقيقية تهدف الى تحقيق نتائج عملية تحت اشراف محامين وخبراء في قوانين الفرانشايز.

الدورة الرابعة – التسويق داخل أنظمة الفرانشايز – مدة الدراسة ٣ ايام أو ٢٢ ساعة:

- دراسة الاستراتيجية التسويقية والهوية المؤسسية وتطبيقاتها وقوانينها ودليل الهندسة والتصاميم الداخلية.
- دراسة السوق في بلد المنشأ وأسواق التوسع والخطة التسويقية على مستوى الفرع للمستهلك وعلى مستوى الشبكة العام والتدريب على وضع وتنفيذ دليل التسويق وآلياته.
- التخطيط لمبيعات وحدات فروع الفرانشايز ومعايير تحديد واختيار شركاء وممنوحي الفرانشايز ووضع خطط العمل لهم والاتصال الاعلاني على مستوى السوق والعلاقات داخل شبكة الفروع.
- أطر المشاركة في معارض الفرانشايز وادارة الفعاليات.
- دراسة علمية وعملية استنادا الى امثلة واقعية عن شركات فرانشايز رائدة .

الدورة الخامسة – ادارة العمليات في شركات الفرانشايز – مدة الدراسة ٣ ايام أو ٢٢ ساعة:

- دراسة وضع دليل العمليات الداخلية ودليل التدريب عليها في شركة الفرانشايز.
- تأسيس وتطوير مفهوم البيع داخل الفروع ودورة البيع والتعامل مع الزبائن وتجهز الطلبات.
- ادارة التحزين والعمليات المركزية ومراقبة الجودة والخدمات اللوجستية ووضع مسارات العمل وربطها بنظام تكنولوجيا المعلومات.
- ادارة شبكة ممنوحي الفرانشايز والرقابة على الأداء.
- تنظيم آليات تبادل المعلومات وادارة المشاريع في دراسة تطبيقية وممارسة عملية.

الدورة السادسة – دراسة متقدمة في الفرانشايز وادارة الخلافات – مدة الدراسة ٣ ايام أو ٢٢ ساعة:

- التحول الى شركة فرانشايز عالمية وترتيب العلاقات والاتفاقيات الدولية والتعامل وتنظيم العلاقات مع ممنوحي الفرانشايز الرئيسيين والفرعيين.
- تنظيم اعادة البيع للفرانشايز والشراء أو البيع الجزئي أو الكلي لشبكة الفروع.
- وضع القواعد الصحيحة للتفاعل والتعامل والاتصال في قضايا الخلافات وحلها على ضوء قوانين التجارة الدولية.

اختتام البرنامج والذي يتم فيه تقديم الامتحان النهائي للبرنامج (شفهي وخطي وعملي).

الامتحانات:

للحصول على « شهادة تأسيس وإدارة شركات الفرانشايز » على المشترك أن يقدم امتحان نهائي (شفهي وخطي وعملي) في نهاية البرنامج، حيث يُلَى كل دورة امتحان أو عرض اختباري.

كما يتضمن البرنامج ٦٠ يوماً إقامة عملية في شركة فرانشايز رائدة تُم اختيارها وفق التخصص المطلوب، وهي شرط اساسي للتخرج والحصول على الشهادة النهائية بموجب تقرير من الشركة المضيفة.

الفئات المستهدفة:

رجال الاعمال، المدراء التنفيذيين ، حاملي الامتياز القائمين والمحتملين، اصحاب شركات الامتياز القائمة، طلاب الدراسات العليا، المحامين، مدراء التسويق، العاملين في مجال ادارة الموارد البشرية وكل شخص لديه الرغبة في تطوير وتحسين قدراته ومهاراته الادارية.

رسوم التسجيل في البرنامج:

USD ٢٠٠٠

حيث لن يتم إكمال عملية التسجيل بدون دفع كافة الرسوم. للحصول على خصم العضوية، يجب أن تكون عضوية المشترك في جمعية خبراء التراخيص- الدول العربية فعالة أو مستكملة.

مدة البرنامج:

١٨ يوم (١٣٠) ساعة.

عنوان الشهادة:

شهادة دراسات عليا في تأسيس وإدارة شركات الفرانشايز.

لغة البرنامج:

اللغة العربية واللغة الانجليزية.



جمعية خبراء التراخيص - الدول العربية
تطوير قطاع أعمال الملكية الفكرية عالمياً

للمزيد من المعلومات او الاستفسارات، الرجاء التواصل معنا على العناوين التالية:

جمعية خبراء التراخيص - الدول العربية
هاتف: +٩٦٢-٦-٥١٠٠٩٠٠ فرعي: ١٦٢٠
فاكس: +٩٦٢-٦-٥١٠٠٩٠١
ص.ب: ٩٢١١٠٠ عمان ١١١٩٢ الأردن
البريد الالكتروني: les@lesarab.org
الموقع الالكتروني: www.lesarab.org