



www.massira.jo

أساسيات الريادة والابتكار

لطلبة كليات المجتمع

الدكتور
فراس أكرم الرفاعي



رقم التصنيف : 658.421

المؤلف ومن هو في حكمه : فراس أكرم الرفاعي

عنوان الكتاب : أساسيات الريادة والابتكار لطلبة كليات المجتمع

رقم الإيداع : 2025/11/6569

الواصفات : الابتكار / الريادة / النجاح الإداري / القدرة التنفيذية / إدارة الأعمال / التعليم العالي

بيانات الناشر : عمان - دار المسيرة للنشر والتوزيع

تم إعداد بيانات الفهرسة والتصنيف الأولية من قبل دائرة المكتبة الوطنية

حقوق الطبع محفوظة للناشر

جميع حقوق الملكية الأدبية والفنية محفوظة لدار المسيرة للنشر والتوزيع عمان- الأردن ويحظر طبع أو تصوير أو ترجمة أو إعادة تنضيد الكتاب كاملاً أو مجزئاً أو تسجيله على اشرطة كاسيت أو إدخاله على الكمبيوتر أو برمجته على إسطوانات ضوئية إلا بموافقة الناشر خطياً

Copyright © All rights reserved

No part of this publication may be translated, reproduced, distributed in any form or by any means, or stored in a data base or retrieval system, without the prior written permission of the publisher

الطبعة الأولى 2026م - 1447هـ



عنوان الدار

الأردن - عمان - العبدلي - شارع الملك حسين - عمارة السدوو رقم (185)
هاتف : +962 6 5627049 فاكس : +962 6 5627059 واتس اب : +962 78 9999013

E-mail: Info@massira.jo - Sales@massira.jo . Website: www.massira.jo

صندوق بريد 7218 عمان - 11118 الأردن

التصميم والاضراج : دار المسيرة - قسم الانتاج

www.massira.jo

أساسيات الريادة والابتكار

لطلبة كليات المجتمع

الدكتور
فراس أكرم الرفاعي



الفهرس

13..... المقدمة

الجزء النظري

الوحدة الأولى

مقدمة في ريادة الأعمال

Introduction to Entrepreneurship

21..... مقدمة

22..... أولاً: مفهوم ريادة الأعمال

24..... ثانياً: الإبداع

28..... ثالثاً: صفات رائد الأعمال

34..... رابعاً: المهارات الرئيسية لرائد الأعمال

36..... أسئلة الوحدة الأولى

الوحدة الثانية

توليد الأفكار الريادية

Generating Entrepreneurial Ideas

43..... أولاً: مكونات انشاء الأعمال

43..... مقدمة

44..... توليد الأفكار والفرص

44.....	مقدمة
45.....	كيفية توليد الفرصة
53.....	فهم الاتجاهات البيئية
57.....	تحليل الجدوى
57.....	ماهية تحليل الجدوى
58.....	مكونات دراسات الجدوى
68.....	ثانياً: تحويل الفكرة الى مشروع - مكونات اخرى لإنشاء الأعمال
68.....	إعداد خطة العمل
68.....	اختيار الهيكل القانوني
69.....	التسجيل والترخيص
69.....	تطوير استراتيجية التسويق
70.....	بناء فريق العمل
70.....	الاستعداد للتحديات
70.....	استمرارية التعلم والتطوير
71.....	ثالثاً: مؤشرات الأداء الرئيسية وتقييمات النضج
73.....	مؤشر الأداء المالي
73.....	مؤشرات أداء العملاء
74.....	مؤشرات أداء المنتج أو الخدمة
74.....	مؤشرات الأداء التشغيلية
75.....	أسئلة الوحدة الثانية

الوحدة الثالثة

دراسة السوق وتحليل المنافسة

Market and Competitive Analysis

83	مقدمة
84	أولاً: تحليل الأسواق
84	فهم العملاء
85	تحليل الاتجاهات
86	تحديد حجم السوق
87	ثانياً: تحليل المنافسين
88	من هم المنافسون في السوق؟
89	أهمية تحليل المنافسين
92	خطوات تحليل المنافسين
98	ثالثاً: مصادر تمويل المشاريع الريادية
99	التمويل الذاتي الشخصي
101	برامج تمويل الشركات الناشئة
104	المشاركة في مسابقات الشركات الناشئة
106	تمويل الشركات الناشئة من خلال القروض والائتمانات
107	تمويل الشركات الناشئة من خلال رأس المال الاستثماري
108	تمويل الشركات الناشئة من خلال ملائكة الأعمال
113	تمويل المشاريع الناشئة من المجتمع

- 116..... حاضنات ومسرعات الأعمال
- 119..... المؤسسات الوطنية الداعمة للمشاريع المتوسطة والصغيرة في الأردن
- 121..... أسئلة الوحدة الثالثة

الوحدة الرابعة

تكوين وبناء فريق العمل

Team building and development

- 127..... مقدمة
- 128..... أولاً: بناء فريق العمل
- 128..... مفهوم بناء فريق العمل
- 128..... خطوات تكوين فريق عمل
- 130..... تطوير فريق العمل
- 131..... مراحل تكوين فريق العمل وأهم الخطوات
- 134..... أهداف بناء فريق العمل
- 135..... مهارات بناء فرق العمل
- 137..... عوامل نجاح فريق العمل
- 137..... كيف ترفع من مستوى أعضاء الفريق
- 138..... تقييم نجاح الفريق
- 140..... ثانياً: الابتكار وحل المشكلات
- 140..... حل المشكلات
- 140..... الابتكار

- 141..... العلاقة بين الابتكار وحل المشكلات
- 142..... دور الابتكار في عملية حل المشكلات
- 142..... ثالثاً: إدارة المخاطر والخروج من منطقة الراحة
- 143..... استراتيجيات الخروج من منطقة الراحة
- 143..... العلاقة بإدارة المخاطر
- 144..... العلاقة بين إدارة المخاطر والخروج من منطقة الراحة
- 145..... استراتيجيات مالية لدمج إدارة المخاطر مع تحدي منطقة الراحة
- 146..... أسئلة الوحدة الرابعة

الوحدة الخامسة

كتابة خطة العمل

Writing a Business Plan

- 153..... مقدمة
- 153..... أولاً: ماهية خطة العمل
- 153..... مفهوم خطة العمل
- 154..... أسباب كتابة خطة العمل
- 155..... أنواع خطط العمل
- 157..... ثانياً: إرشادات لكتابة خطة عمل
- 157..... الأعلام الحمراء
- 158..... هيكل خطة العمل
- 159..... عناصر خطة العمل

- 166..... إجابات مهمة من خطة العمل
- 167..... ثالثاً: معايير خطة العمل وتقديم خطة العمل للمستثمرين
- 168..... العرض الشفهي لخطة العمل
- 170..... أسئلة متوقعة من المستثمرين
- 171..... التوقيت الأفضل لبدء شركة جديدة
- 172..... أسئلة الوحدة الخامسة

الوحدة السادسة

التسويق الرقمي

Digital Marketing

- 179..... مقدمة
- 179..... أولاً: التسويق الرقمي
- 180..... أهمية التسويق الرقمي
- 180..... استراتيجيات التسويق الرقمي
- 181..... ثانياً: الأعمال الإلكترونية
- 181..... مفهوم الأعمال الإلكترونية
- 182..... الفرق بين التجارة الإلكترونية والأعمال الإلكترونية
- 183..... ثالثاً: التجارة الإلكترونية
- 183..... تعريف التجارة الإلكترونية
- 184..... أنواع التجارة الإلكترونية
- 184..... مزايا وتأثيرات التجارة الإلكترونية
- 186..... الفوائد الخاصة من التجارة الإلكترونية

- 187..... رابعاً: الانخراط بالتجارة الإلكترونية
- 187..... خطوات بدء المشروع التجاري الإلكتروني
- 189..... مكونات خطة الأعمال في التجارة الإلكترونية
- 190..... معوقات (محددات) التجارة الإلكترونية
- 191..... الأنواع الأساسية لنماذج الأعمال
- 192..... القوى المحركة للتجارة الإلكترونية
- 196..... مزايا التجارة الإلكترونية على الإنترنت
- 197..... فشل ونجاح التجارة الإلكترونية
- 200..... نصائح للنجاح في التجارة الإلكترونية
- 203..... خامساً: إدارة العلامات التجارية
- 204..... الأنواع الأربعة للعلامات التجارية
- 205..... ما يمكن حمايته بموجب قانون العلامات التجارية
- 206..... استثناءات من حماية العلامات التجارية
- 207..... عملية الحصول على علامة تجارية
- 209..... أسئلة الوحدة السادسة

الجزء العملي/ التطبيقي

- 217..... مقدمة
- 218..... أولاً: العرض التقديمي
- 219..... محاور العرض المقترحة
- 220..... ثانياً: تطوير نموذج العمل باستخدام Canvas

- 223..... ورشة عمل: العصف الذهني
- 224..... ثالثاً: نشاط: تحليل السوق والمنافسة
- 225..... عناصر عملية تحليل السوق والمنافسين
- 225..... أهداف عملية تحليل السوق والمنافسين
- 226..... رابعاً: إعداد خطة تمويلية
- 227..... خامساً: بناء فريق وتحديد الأدوار
- 229..... تحديد المخاطر والتغلب على التحديات
- 229..... خطوات تحديد المخاطر وتقييمها
- 229..... استراتيجيات التغلب على التحديات
- 230..... استراتيجيات التخفيف من المخاطر
- 230..... ورشة عمل: حل المشاكل باستخدام الابتكار
- 231..... سادساً: إعداد خطة تسويقية
- 232..... الخطوات الأساسية لإعداد خطة تسويقية
- 233..... سابعاً: بناء علامة تجارية
- 233..... الخطوات الأساسية لبناء علامة تجارية
- 234..... ثامناً: عرض المشاريع وتقديم التغذية الراجعة
- 235..... نصائح لتقديم التغذية الراجعة
- 235..... نصائح لعرض المشروع وتقديم الملاحظات
- 237..... إجابات الأسئلة متعددة الخيارات
- 239..... المراجع