

طراحی مدل، ساختار و فرآیندهای اجرایی پیاده سازی مرجع ارزیابی، دسته بندی و
اطلاع رسانی سیستم های توانمندساز کسب و کار (آموزش، مشاوره، منتورینگ، کوچینگ و
روش های نوین)

پیوست شماره ۱

۱۴۰۴/۱۰/۲۴

پیوست شماره ۱
دسته بندی زمینه های تخصصی و
مهارت های تکمیلی
(Key Skills)

توانمندسازها می تواند زمینه تخصصی و مهارت های خود براساس لیست ذیل انتخاب نمایند به نحوی که
امکان دسته بندی و متناسب سازی برای مشتریان فراهم شود.

۱. راهبرد و مدیریت کسب و کار (Business Strategy & Management)

- راهبرد کسب و کار (Business Strategy)
- مدل های کسب و کار (Business Models)
- طراحی مدل کسب و کار (Business Model Design)
- نوآوری در مدل کسب و کار (Business Model Innovation)
- طراحی مدل کسب و کار ناب (Lean Business Model Design)
- برنامه ریزی کسب و کار (Business Planning)
- تحلیل کسب و کار (Business Analysis)
- تسهیل گری راهبردی (Strategic Facilitation)
- مشاوره کسب و کار (Business Consulting)
- مدیریت مشاوره (Management Consulting)
- طراحی کسب و کار (Business Design)
- تحول کسب و کار (Business Transformation)
- مقیاس پذیری کسب و کار (Business Scaling)
- راهبرد شرکتی (Corporate Strategy)
- مدیریت شرکتی (Corporate Management)
- مشاوره به سطح مدیران ارشد و تصمیم گیری راهبردی (CSuite Advisory & Strategic Decision Making)
- تشکیل کسب و کار (Business Formation)
- راه اندازی شرکت (Company Setup)
- کارآفرینی (Entrepreneurship)
- نوآوری در کسب و کار (Business Innovation)
- مدیریت نوآوری (Innovation Management)
- راهبرد نوآوری (Innovation Strategy)

طراحی مدل ، ساختار و فرآیندهای اجرایی پیاده سازی مرجع ارزیابی، دسته بندی و
اطلاع رسانی سیستم های توانمند ساز کسب و کار (آموزش، مشاوره، منتورینگ، کوچینگ و
روش های نوین)

پیوست شماره ۱

۱۴۰۴/۱۰/۲۴

- راهبرد راه اندازی (Launch Strategy)
- راهبردهای آینده (Future Strategies)
- تأمین راهبردی (Strategic Sourcing)
- راهبردهای نوآوری شرکتی (Corporate Innovation Strategies)
- ایجاد Venture (Venture Creation)
- مطالعات امکان سنجی (Feasibility Studies)
- راهبرد خروج (Exit Strategy)
- مدیریت ریسک (Risk Management)
- بینش راهبردی و کسب و کار (Strategic & Business Acumen)
- راهبرد (Strategy)
- برنامه ریزی راهبردی (Strategic Planning)
- تفکر راهبردی (Strategic Thinking)
- چشم انداز راهبردی (Strategic Vision)
- مشاوره عمومی شرکتی به استارت آپ ها (General Corporate Startup Advisory)
- استارت آپ ها (Startups)
- استارت آپ های مبتنی بر خدمت و محصول (Service & Product Based Startups)
- ساخت روایت استارت آپی (Startup Narrative Crafting)
- آمادگی و اعتبار سنجی استارت آپ (Startup Readiness & Validation)
- مهندسی صنایع و بهینه سازی فرآیند
- سیستم های تولید ناب (Lean Manufacturing)
- بهبود بهره وری

۲. داده، تحلیل، هوشمندی و تحول دیجیتال (Data, Analytics & Intelligence, Digital Transformation)

- هوش مصنوعی (AI Artificial Intelligence)
- هوش مصنوعی مولد (Generative AI)
- شناسایی موارد استفاده هوش مصنوعی (AI Use Case Identification)
- آمادگی و راهبرد هوش مصنوعی (AI Readiness & Strategy)

طراحی مدل، ساختار و فرآیندهای اجرایی پیاده سازی مرجع ارزیابی، دسته بندی و اطلاع رسانی سیستم های توانمندساز کسب و کار (آموزش، مشاوره، منتورینگ، کوچینگ و روش های نوین)

- راهبرد و پیاده سازی هوش مصنوعی (AI Strategy & Implementation)
- هوش تجاری (BI)
- رهبری تحول دیجیتال (Digital Transformation Leadership)
- نقشه راه دیجیتال (Digital Roadmapping)
- تحول هوش مصنوعی و توانمندسازی نیروی کار (AI Transformation & Workforce Upskilling)
- مدل های زبانی بزرگ (LLMs Large Language Models)
- یادگیری ماشین (Machine Learning)
- بلاکچین (Blockchain)
- وب ۳ (Web ۳)
- توکن سازی دارایی های واقعی (RWA Tokenisation)
- توکن سازی و مدل های مالی احیاگر (Tokenization & ReFi Models)
- رمزارز (Crypto)
- متاورس (Metaverse)
- واقعیت مجازی (VR Virtual Reality)
- واقعیت افزوده (AR Augmented Reality)
- واقعیت ترکیبی (MR Mixed Reality)
- واقعیت گسترده (XR Extended Reality)
- رایانش فضایی (Spatial Computing)
- اینترنت اشیا (IoT Internet of Things)
- فناوری های عمیق (DeepTech)
- فناوری لبه (Edge Technology)
- رایانش ابری (Cloud Computing)
- نرم افزار به عنوان سرویس (SaaS Software as a Service)
- بستر به عنوان سرویس (PaaS Platform as a Service)
- زیرساخت به عنوان سرویس (IaaS Infrastructure as a Service)
- ابر عمومی (Public Cloud)
- ابر خصوصی (Private Cloud)
- ابری / نرم افزار به عنوان سرویس (Cloud/SaaS)
- نوآوری دیجیتال (Digital Innovation)

طراحی مدل، ساختار و فرآیندهای اجرایی پیاده سازی مرجع ارزیابی، دسته بندی و
اطلاع رسانی سیستم های توانمند ساز کسب و کار (آموزش، مشاوره، منتورینگ، کوچینگ و
روش های نوین)

پیوست شماره ۱

۱۴۰۴/۱۰/۲۴

- آزمایشگری چابک (Agile Experimentation)
- فناوری (Technology)
- فناوری اطلاعات و خدمات (Information Technology & Services)
- مشاوره فناوری اطلاعات (IT Consulting)
- یکپارچه سازی فناوری (Technology Integration)
- معماری بلاکچین و وب ۳ (Blockchain & Web 3 Architecture)
- نرم افزار کنترل (Control Software)
- برنامه نویسی و توسعه نرم افزار
- امنیت اطلاعات و سایبری
- طراحی سازمانی (Enterprise Design)
- فرهنگ محور فناوری (Tech Led Culture)
- میسترال (Mistral)
- داده و تحلیل (Data & Analytics)
- راهبرد داده و تحلیل (Data & Analytics Strategy)
- تحلیل (Analysis)
- مهارت های تحلیلی (Analytical Skills)
- تصمیم گیری مبتنی بر داده (Data Driven Decision Making)
- محصولات مبتنی بر هوش مصنوعی و داده (AI & Data Driven Products)
- هوشمندی و شخصی سازی مشتری (Customer Intelligence & Personalization)
- هوش جغرافیایی (Geospatial Intelligence)
- خطوط داده ماهواره ای (Satellite Data Pipelines)
- مدل سازی ریاضی (Mathematical Modeling)
- الگوریتم ها (Algorithms)
- حریم خصوصی داده و حاکمیت هوش مصنوعی (GDPR, PDPL) قانون هوش مصنوعی اتحادیه اروپا, PIPL, HIPAA (Data Privacy & AI Governance Strategy)
- یکپارچه سازی داده های زیرساخت (Infrastructure Data Integration)

۳. فروش، بازاریابی و ارتباطات (Sales, Marketing & Communications)

- فروش (Sales)
- مدیریت فروش (Sales Management)
- فروش بنگاه به بنگاه (B Sales)
- راهبرد ورود به بازار (GTM GotoMarket Strategy)
- راهبرد قیمت گذاری (Pricing Strategy)
- موفقیت مشتری (Customer Success)
- بازاریابی (Marketing)
- بازاریابی بنگاه به بنگاه (B Marketing)
- راهبرد بازاریابی (Marketing Strategy)
- رابط بازاریابی/فنی دوگانه (Hybrid Marketing/Technical Translator)
- برنامه ریزی و اجرای راهبردی فروش (Strategic Sales Planning & Execution)
- بازاریابی دیجیتال (Digital Marketing)
- بازاریابی عملکردی (Performance Marketing)
- بازاریابی ویروسی (Viral Marketing)
- بازاریابی همه کاناله (Omnichannel Marketing)
- بازاریابی یکپارچه (Integrated Marketing)
- بازاریابی صادراتی
- تجاری سازی
- تحلیل رقابتی (Competitive Analysis)
- شناسایی و تحلیل بازار (Market Identification & Analysis)
- تحقیقات بازار (Market Research)
- اتوماسیون بازاریابی (Marketing Automation)
- فناوری بازاریابی (MarTech)
- تولید سرنخ (Lead Generation)
- تبلیغات (Advertising)
- راهبرد محتوا (Content Strategy)
- روابط عمومی (Public Relations)
- ارتباطات سازمانی (Corporate Communications)

طراحی مدل، ساختار و فرآیندهای اجرایی پیاده سازی مرجع ارزیابی، دسته بندی و
اطلاع رسانی سیستم های توانمندساز کسب و کار (آموزش، مشاوره، منتورینگ، کوچینگ و
روش های نوین)

پیوست شماره ۱

۱۴۰۴/۱۰/۲۴

- قصه گویی (Storytelling)
- ارائه (پیچ دک) (Pitch Deck)
- ارائه ها (Presentations)
- ارتباطات و مذاکره (Communication & Negotiation)
- ارتباطات مدیران ارشد (Executive Communication)
- سخنرانی عمومی (Public Speaking)
- توسعه مشتری (Client Development)
- پیش از فروش (PreSales)
- فروش راه حل (Solution Selling)
- توسعه کسب و کار (Business Development)
- توسعه کسب و کار جدید (New Business Development)
- رشد بنگاه به بنگاه (B Growth)
- هاب اسپات (Hubspot)
- پایپ درایو (Pipedrive)
- سلس فورس (Salesforce)

۴. مالی، سرمایه گذاری و تأمین سرمایه (Finance, Investment & Fundraising)

- حسابداری مالی و مدیریتی
- حسابرسی داخلی
- بیمه
- امور مالی (Financials)
- مدیریت سود و زیان (P&L Management)
- تحلیل مالی (Financial Analysis)
- تحلیل واریانس (Variance Analysis)
- بودجه بندی (Budgeting)
- مالی شرکت ها (Corporate Finance)
- مدیریت سرمایه در گردش (Working Capital Management)
- تأمین سرمایه (Fundraising)

طراحی مدل، ساختار و فرآیندهای اجرایی پیاده سازی مرجع ارزیابی، دسته بندی و
اطلاع رسانی سیستم های توانمندساز کسب و کار (آموزش، مشاوره، منتورینگ، کوچینگ و
روش های نوین)

پیوست شماره ۱

۱۴۰۴/۱۰/۲۴

- راهبردهای تأمین سرمایه (Fund Raising Strategies)
- تأمین سرمایه خصوصی / سرمایه گذاری خطرپذیر (PE/VC Fundraising)
- جذب سرمایه گذار خارجی
- بدهی خطرپذیر (Venture Debt)
- ارزش گذاری یک استارت آپ (Valuating a Startup)
- مشاوره سرمایه گذاری (Investment Advisory)
- مدیریت سبد (Portfolio Management)
- شراکت ها (Partnerships)
- همکاری ها (Collaborations)
- همکاری شرکت ها و استارت آپ ها (Corporate-Startup Collaboration)
- سرمایه گذاری مشترک (Joint Ventures)
- توسعه کسب و کار و شراکت ها (Business Development & Partnerships)
- راهبرد گسترش (Expansion Strategy)
- ادغام و تملک (M&A Mergers and Acquisitions)
- بازار سرمایه (Capital Market)
- فینتک (Fintech)
- فینتک و پرداخت های دیجیتال (Fintech & Digital Payments)
- پرداخت ها (Payments)
- مشاوره دفتر خانواده (Family Office Advisory)
- راه اندازی و ساختاردهی صندوق سرمایه گذاری (Investment Fund Setup & Structuring)
- حاکمیت سرمایه گذاری (Investment Governance)
- انطباق سرمایه گذاری (Investment Compliance)
- رشد درآمد و سودآوری (Revenue Growth & Profitability)
- بهینه سازی بازده سرمایه (ROI Optimization)
- حفاظت دارایی (Ring Fencing)
- مالیات (Taxation)
- تهیه اظهارنامه مالیاتی (Tax Preparation)
- توسعه روایت برای سرمایه گذاران (Investor Narrative Development)
- ارائه به سرمایه گذاران (Investor Pitch)

طراحی مدل، ساختار و فرآیندهای اجرایی پیاده سازی مرجع ارزیابی، دسته بندی و
اطلاع رسانی سیستم های توانمندساز کسب و کار (آموزش، مشاوره، منتورینگ، کوچینگ و
روش های نوین)

پیوست شماره ۱

۱۴۰۴/۱۰/۲۴

- آماده سازی برای سرمایه گذاران (Investor Preparation)
- روابط با سرمایه گذاران (Investor Relations)
- آمادگی برای تأمین سرمایه (Fundraising Readiness)

۵. محصول، طراحی و تجربه کاربری (Product, Design & UX)

- مدیریت محصول (Product Management)
- راهبرد محصول (Product Strategy)
- توسعه محصول (Product Development)
- طراحی محصول (Product Design)
- طراحی محصول دیجیتال (Digital Product Design)
- مهندسی الزامات (Requirements Engineering)
- تناسب محصول با بازار (Product Market Fit)
- طراحی حداقل محصول پذیرفتنی (MVP Design)
- نمونه سازی اولیه (Prototyping)
- تفکر طراحی (Design Thinking)
- اسپرینت های طراحی (Design Sprints)
- طراحی خدمات (Service Design)
- رهبری طراحی (Design Leadership)
- سیستم های طراحی (Design Systems)
- تجربه مشتری (CX Customer Experience)
- بهینه سازی تجربه کاربری (UX Optimization)
- راهبرد تجربه کاربری (UX Strategy)
- کارگردانی خلاق (Creative Direction)
- راهبرد خلاق (Creative Strategy)
- ارزش پیشنهادی (Value Proposition)
- راهبرد ارزش پیشنهادی (Value Proposition Strategy)

۶. منابع انسانی و پشتیبانی (Operations, HR & Support)

- منابع انسانی (HR Human Resources)
- توسعه استعداد (Talent Development)
- جذب و استخدام (Recruiting)
- جبران خدمت کارکنان (انگیزه و تشویق)
- تدوین دستورالعمل های سازمانی
- حقوق و دستمزد
- مشارکت کارکنان (Employee Engagements)
- مدیریت روابط (Relationship Management)
- پشتیبانی از بنیان گذاران و مربیگری تصمیم گیری (Founder Support & Decision Coaching)
- مدیریت پروژه (Project Management)
- مدیریت پروژه چابک (Agile Project Management)
- اجرای برنامه (Program Implementation)
- مقیاس پذیری (Scalability)
- مقیاس گذاری عملیات و اجرا (Scaling Operations & Execution)
- اجرا با منابع محدود (Resource Constrained Execution)
- راهبرد تأمین منابع (Resourcing Strategy)
- مدیریت ذینفعان (Stakeholder Management)
- مدیریت ذینفعان ارشد (Senior Stakeholder Management)
- درگیرسازی ذینفعان (Stakeholder Engagement)

۷. رهبری، توسعه فردی و مربیگری (Leadership, Personal Development & Coaching)

- رهبری اجرایی (Executive Leadership)
- رهبری راهبردی (Strategic Leadership)
- مدیریت و رهبری افراد (Leadership & People Management)
- رهبری بین فرهنگی (Cross Cultural Leadership)
- توسعه رهبری (Leadership Development)

طراحی مدل، ساختار و فرآیندهای اجرایی پیاده سازی مرجع ارزیابی، دسته بندی و
اطلاع رسانی سیستم های توانمندساز کسب و کار (آموزش، مشاوره، منتورینگ، کوچینگ و
روش های نوین)

- زنان در رهبری (Female Leadership & Mentorship)
- آموزش (Education)
- کوچینگ مدیران ارشد (Executive Coaching)
- مربیگری بنیان گذاران و توسعه رهبری (Founder Coaching & Leadership Development)
- مربیگری شغلی (Career Coaching)
- کوچینگ عملکرد بالا (High Performance Coaching)
- کوچینگ تحول آفرین (Transformational Coaching)
- توسعه شخصی (Personal Development)
- توسعه شغلی (Career Development)
- تیم سازی (Team Building)
- توانمندسازی تیم (Team Empowerment)
- مدیریت تیم (Team Management)
- منتورینگ (Mentoring / Mentorship)
- منتورینگ کسب و کار (Business Mentorship)
- مربیگری ارائه و آمادگی برای سرمایه گذاران (Pitch Coaching & Investor Readiness)
- رشد سازمانی (Organizational Growth)
- مدیریت تغییر سازمانی (Organizational Change Management)
- هم ترازی تیم های بین وظیفه ای (Cross Functional Team Alignment)

۸. حقوقی، قراردادها و انطباق (Legal, Contracts & Compliance)

- انطباق و مقررات (Compliance & Regulations)
- انطباق مقرراتی (Regulatory Compliance)
- راهبرد ورود به بازار حقوقی / مقرراتی (Legal/Regulatory GTM Strategy)
- حقوق بین الملل (International Law)
- حقوق تجارت

طراحی مدل، ساختار و فرآیندهای اجرایی پیاده سازی مرجع ارزیابی، دسته بندی و
اطلاع رسانی سیستم های توانمندساز کسب و کار (آموزش، مشاوره، منتورینگ، کوچینگ و
روش های نوین)

- دعاوی و داوری تجاری
- حقوق کار
- قراردادهای محرمانگی (NDAs NonDisclosure Agreements)
- تفاهم نامه ها (MOUs Memorandums of Understanding)
- قراردادهای اصلی خدمات (MSAs Master Service Agreements)
- قراردادهای نرم افزار به عنوان سرویس و داده به عنوان سرویس (SaaS and DaaS Agreements)
- شرایط نامه ها (Term Sheets)
- قراردادهای سهامداران (Shareholder Agreements)
- قراردادهای خرید سهام (Share Subscription Agreements)
- قراردادهای بنیان گذاران (Founder Agreements)
- مذاکره قرارداد (Contract Negotiation)
- مذاکره (Negotiation)
- مذاکره و تصمیم گیری (Negotiation & Decision Making)
- صدور مجوز مالکیت فکری (IP Licensing)
- حقوق مالکیت فکری، ثبت اختراع و ثبت برند
- حاکمیت شرکتی (Corporate Governance)

۹. بین الملل و اکوسیستم (International & Ecosystem)

- توسعه بین المللی (International Development)
- گسترش بین المللی (International Expansion)
- راهبرد توسعه جهانی (Global Expansion Strategy)
- راهبرد جهانی (Global Strategy)
- راهبرد ورود به بازار جهانی (Market Entry Strategy)
- مدیریت روابط شراکت (Partnership Relationship Management)
- اکوسیستم شرکا (Partner Ecosystem)
- ساخت اکوسیستم (Ecosystem Building)
- امور دولتی (Government Affairs)
- معماری جامعه (Community Architecture)

- تحقیقات بازار خارجی
- مقررات و استانداردهای صادرات
- لجستیک بین المللی و زنجیره تأمین
- مذاکرات و قراردادهای بین المللی
- مدیریت گمرک و اسناد صادراتی

۱۰. رشد، برند و مشتری (Growth, Brand & Customer)

- رشد راهبردی (Strategic Growth)
- راهبردهای رشد (Growth Strategies)
- رشد مراحل اولیه (Early Stage Growth)
- راهبرد و تمرکز در مراحل اولیه (Early Stage Strategy & Focus)
- هک رشد (Growth Hacking)
- ابتکارات رشد (Growth Initiatives)
- شتابدهی کسب و کار
- توسعه برند و محصول (Brand & Product Development)
- مدیریت برند (Brand Management)
- راهبرد برند (Brand Strategy)
- برندینگ (Branding)
- تجربه مشتری (CX Customer Experience)
- حفظ مشتری (Customer Retention)
- تقسیم بندی مشتریان (Customer Segmentation)
- تفکر مشتری محور (Customer Driven Thinking)
- جذب کاربر (User Acquisition)

۱۱. روش های چابک و مدیریت پروژه (Agile Methodologies & Project Management)

- روش های چابک (Agile Methodologies)
- مدیریت پروژه چابک (Agile Project Management)
- مدیریت پروژه (Project Management)
- اسکرام (Scrum)

۱۲. مسئولیت اجتماعی و حکومتداری (Social Responsibility & Governance)

- محیط زیست، اجتماعی و حکومتداری (ESG)
- کاهش آلاینده ها و مدیریت پسماند
- تولید پاک و اقتصاد چرخشی
- توسعه پایدار (Sustainable Development)
- برنامه ریزی رشد پایدار (Sustainable Growth Planning)
- مسئولیت اجتماعی شرکتها (CSR)
- توانمندسازی جوانان (Youth Empowerment)
- زنان کارآفرین (Women Entrepreneurs)
- زنان در فناوری (Women in Tech)

۱۳. ابزارها و سیستم ها (Tools & Systems)

- ابزارهای سی آرام (CRM Tools)
- پیاده سازی سی آرام (CRM Implementation)
- هاب اسپات (Hubspot)
- پایپ درایو (Pipedrive)
- سلس فورس (Salesforce)
- آفیس ۳۶۵ (Office ۳۶۵)
- توسعه نرم افزار (Software Development)
- راه حل های نرم افزاری (Software Solutions)
- متن باز (Open Source)

۱۴. مهارت های پایه و فرآیندی (Core & Process Skills)

- انطباق پذیری و نوآوری (Adaptability & Innovation)
- پیمایش در تغییر و چابکی (Change Navigation & Agility)
- تفکر انتقادی (Critical Thinking)
- تفکر طراحی (Design Thinking)
- سواد دیجیتال (Digital Literacy)

۱۵. بخش های تخصصی (Industries & Specialized Sectors)

- فناوری آموزشی (EdTech)
- فناوری آموزشی (Educational Technology)
- مراقبت های بهداشتی (Healthcare)
- انرژی تجدیدپذیر (Renable Energy)
- برنامه های کاربردی مصرف کننده (Consumer Apps)
- خدمات پرینت سه بعدی (۳D)
- امتحان مجازی (Virtual Tryon)
- ضبط حجمی (Volumetric Capture)
- نقشه برداری دیجیتال (Digital Mapping)

۱۶. تولید، عملیات و زنجیره تأمین

- برنامه ریزی تولید و ظرفیت
- کنترل کیفیت و استانداردها
- نگهداری و تعمیرات
- کنترل موجودی
- مدیریت انبار و تدارکات
- لجستیک و توزیع
- تاسیسات
- برق صنعتی

طراحی مدل، ساختار و فرآیندهای اجرایی پیاده سازی مرجع ارزیابی، دسته بندی و اطلاع رسانی سیستم های توانمندساز کسب و کار (آموزش، مشاوره، منتورینگ، کوچینگ و روش های نوین)

پیوست شماره ۱

۱۴۰۴/۱۰/۲۴

- طرح ریزی واحد های صنعتی
- کارسنجی و زمان سنجی تولید
- نقشه کشی صنعتی
- مهندسی عمران و سازه
- طراح و معمار داخلی
- بهینه سازی انرژی
- اخذ مجوزهای قانونی (پروانه بهره برداری، غذا و دارو و ...)
- خرید تجهیزات صنعتی
- مدیریت عملیات (Operations Management)
- برتری عملیاتی و بهینه سازی فرآیند (Operational Excellence & Process Optimization)
- طراحی فرآیندهای کسب و کار (Business Process Design)
- رویه های عملیاتی استاندارد (SOPs Standard Operating Procedures)
- مدیریت زنجیره تأمین (Supply Chain Management)
- تأمین (Procurement)
- مدیریت مناقصه (Tender Management)
- طراح صنعتی
- بیمه حمل و نقل
- تشریفات
- امور رفاهی کارکنان