با یاد خدا

**فرم طرح دوره الکترونیکی**

 **گروه یادگیری الکترونیکی**

دانشکده مجازی

قطب علمی آموزش الکترونیکی پیشرفته در علوم پزشکی

دانشگاه علوم پزشکی شیراز

**جدول شماره 1: اطلاعات کلی دوره**

|  |
| --- |
| **اطلاعات دوره** |
| نام دوره: مدیریت کسب و کار در آموزش های الکترونیکی |
| تعداد واحد: 1 واحد نظری، 1 واحد عملی |
| مخاطبان: دانشجویان کارشناسی ارشد برنامه ریزی یادگیری الکترونیکی |
| پیش نیاز درس: سیستم های اطلاع رسانی پزشکی |
| **اطلاعات مدرس** |
| نام و نام خانوادگی مدرس مسئول: دکتر مانوش مهرابی |
| مرتبه علمی مدرس: استادیار |
| اطلاعات تماس مدرس: 09173069822 |
| مدرس همکار:آقای دکتر میلاد احمدی مرزاله، استادیار، اطلاعات تماس مدرس: 09183582737پست الکترونیکی مدرس: miladahmadimarzaleh@yahoo.com |
| **نحوه ارتباط با مدرس** |
| پست الکترونیکی مدرس: mehrabi.manoosh@gmail.com  |
| حداکثر زمان پاسخگویی به پرسش های دانشجویان از طریق پست الکترونیکی: 24 ساعت  |
| ساعات تماس تلفنی با مدرس: ساعات اداری شنبه تا چهارشنبه پس از ارسال پیامک |
| ساعات و زمان تماس برخط (چت): شنبه ها 8-10 |
| **اهداف دوره** |
| هدف کلی دوره: آشنایی با ابعاد مختلف یک سیستم تجارت الکترونیکی مشتری مدار و سیاست های مدیریتی پروژه ای تعریف شده در سیستم. آشنایی با جذب و نگهداری مشتریان و مدیریت ارتباط موثر با مشتری به منظور پایدارسازی و توسعه بخشی به یک سیستم آموزش الکترونیکی مشتری مدار. |
| نتایج یادگیری یا هدف های اختصاصی: دانشجو در پایان درس می تواند:1. اصول راه اندازی استارتاپ را توضیح دهد.
2. حدود و ثغور مدیریت محصول را تعریف کند.
3. رویکردهای مختلف مدیریت پروژه را شرح دهد.
4. مبانی توسعه کسب و کار را توضیح دهد.
5. بازاریابی دیجیتال را تشریح کند.
6. قسمت های مختلف طرح کسب و کار را بتواند بنویسد.
7. یک کسب و کار را به صورت عملی طراحی و مدیریت کند.
 |
| **روش ارائه دوره** |
| معرفی دوره: این دوره به صورت مدرس محور و همراه با کار عملی ارائه می شود و دانشجو در پایان می تواند طرح کسب و کار خود را ارائه نماید. |
| **منابع** |
| منابع مورد نیاز:1. خلاقيت، نوآوري و كارآفريني در ميان فرهنگ‌ها، میلاد احمدی مرزاله، انتشارات سلول، آخرین چاپ.
2. خلق مدل كسب و كار، غلامرضا توکلی، بابک وطن‏ دوست، حسام‏ الدین ساروقی و بهامین توفیقی، انتشارات آریانا قلم، آخرین چاپ.
3. 24 گام موفقیت راه اندازی کسب و کارهای نوپا، سعید روشنی، نفیسه رضایی‌نیک، انتشارات آریانا قلم، آخرین چاپ.
4. راهنمای تهیه طرح کسب و کار، مسعود شفیعی، انتشارات رسا، آخرین چاپ.
 |
| منابعی برای مطالعات بیشتر :1. خلاقيت و كارآفريني دو بال پرواز ما، ناصر بیک زاده مرزبانی، انتشارات بازاریابی، آخرین چاپ.
2. تفكر طراحي در كسب و كار، مرتضی خضری‌پور، انتشارات آریانا قلم، آخرین چاپ.
3. تست مامان، راب فیتزپاتریک، ترجمه تیم پینگونیو به مدیریت آرش میلانی، انتشارات پینگونیو
 |
| **نحوه ارزشیابی** |
| نحوه ارزشیابی نهایی دانشجو : ارائه فعالیت های عملی 10 نمره، آزمون پایان ترم 8 نمره، رعایت زمانبندی صحیح ارائه فعالیت ها تا پایان ترم 2 نمره. هر جلسه حاوی تکلیف عملی است که در پایان ترم توسط دانشجو ارائه خواهد شد. |

**جدول 2: جدول فعالیت ها و پروژه ها**

|  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- |
| فعالیت | شیوه ارسال | مهلت ارسال | معادل جلسه |
| طرح کسب و کار | سیستم مدیریت یادگیری | پایان ترم | 10 جلسه عملی |
|  |  |  |  |

**جدول 3: جدول برگزاری جلسات آموزشی**

|  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- |
| شماره جلسه | عنوان جلسه | نام استاد | روش ارائه  | تاریخ و روز برگزاری |
| 1 | معرفی درس، تکالیف و اهداف | دکتر مهرابی | حضوری |  |
| 2 | تعریف کارآفرینی، استارتاپ، فرضیات کلیدی و تحقیقات بازار | " | آنلاین |  |
| 3 | مدل کسب و کار | " | آنلاین |  |
| 4 | بوم کسب و کار، تیم سازی و جذب سرمایه | " | آنلاین |  |
| 5 | مدیریت محصول (تعریف، چشم انداز، استراتژی) | " | آنلاین |  |
| 6 | مدیریت محصول (ورود به بازار، اسپرینت، تسک) | " | آنلاین |  |
| 7 | مدیریت محصول (تفکر طراحی و تولید محصول) | " | آنلاین |  |
| 8 | مدیریت پروژه (تعاریف، استانداردها، منشور پروژه) | " | آنلاین |  |
| 9 | مدیریت پروژه (شکست کار، مدیریت زمان و هزینه) | " | آنلاین |  |
| 10 | مدیریت پروژه (رویکرد چابک و چارچوب اسکرام) | " | آنلاین |  |
| 11 | استراتژی کسب و کار | " | آنلاین |  |
| 12 | مدیریت ریسک، سیستم سازی، برندسازی | " | آنلاین |  |
| 13 | دیجیتال مارکتینگ (تعاریف، کانال ها) | " | آنلاین |  |
| 14 | استراتژی دیجیتال مارکتینگ، سئو و انواع آن | " | آنلاین |  |
| 15 | بازاریابی محتوایی، بازاریابی شبکه های اجتماعی | " | آنلاین |  |
| 16 | استراتژی های جذب کاربر در استارتاپ ها | " | آنلاین |  |