



جهد دانشگاهی صنعتی شریف  
مرکز آموزش های تخصصی کاربردی

سرفصل های  
دوره آموزشی

## دوره مدیریت محصول (دوره آموزشی جامع)





جهاد دانشگاهی صنعتی شریف  
مرکز آموزش های تخصصی کاربردی

## محصول

- تعریف سازمان و استارت‌آپ، سطوح بلوغ سازمان
- بوم ناب کسب و کار
- تعریف محصول و فیچر، اولویت بندی فیچرها، قواعد اضافه کردن و حذف کردن فیچرها
- تعریف چرخه عمر محصول
- فرآیند توسعه محصول (ایده پردازی، تعریف محصول، نمونه سازی محصول، تولید محصول، تجاری سازی و فروش، اندازه گیری و بهبود)
- تاریخچه مدیریت محصول، معرفی نقش مدیر محصول و تیم محصول، وظایف تیم محصول و ساختار واحد محصول، انواع مدیر محصول
- ترندهای آینده شغل مدیریت محصول
- استراتژی محصول
- تعریف شاخص های ارزیابی محصول (KPI ها)



جهاد دانشگاهی صنعتی شریف  
مرکز آموزش های تخصصی کاربردی

## روش شناسی توسعه محصول

- تفکر چابک، خواستگاه تفکر چابک، بیانیه چابک، سازمان چابک، کارمندان چابک، قواعد چابکی
- اسکرام و کانبان (تعریف، پیاده سازی و اجرا، کاربرد هر کدام از چارچوب ها)
- آینده پژوهی در تولید محصول

## بازاریابی

- ایده پردازی
- انواع بیزینس مدل
- بوم مدل کسب و کار
- جایگاه برنامه بازاریابی در بیزینس پلن
- تحلیل محیط کلان (مدل PESTEL)
- تحقیقات بازار (روند بازار ، اندازه بازار ، رشد بازار ، سهم بازار)
- تحلیل بازار
- تحلیل رقبا



جهاد دانشگاهی صنعتی شریف  
مرکز آموزش های تخصصی کاربردی

- تحلیل داخلی
- تحلیل واسطه ها
- تحلیل مشتریان، بخش بندی مشتریان، تعیین بازار هدف و جایگاه یابی
- تعیین مزیت رقابتی و ارزش پیشنهادی ویژه
- آمیخته بازاریابی
- تعیین اهداف و انتخاب شاخص های کلیدی عملکرد
- تدوین استراتژی های بازاریابی
- تدوین تاکتیک های بازاریابی
- اجرای برنامه بازاریابی (اکشن پلن)
- کنترل و اندازه گیری در فرآیند بازاریابی



جهاد دانشگاهی صنعتی شریف  
مرکز آموزش های تخصصی کاربردی

## طراحی محصول

- مراحل طراحی رابط کاربری و تجربه کاربری
- مسئولیت های مدیر محصول در خصوص ارزیابی طراحی
- نحوه تعامل و هم‌آفرینانی با ذینفعان
- اصول تحلیل نقادانه دیزاین و تجربه کاربر

## دیتا و آنالیز

- آشنایی با ادبیات تحلیل داده
- انواع زیرساخت های مورد نیاز برای تحلیل داده (معرفی ابزارها، ذخیره سازی و مصورسازی داده)
- استفاده از داده در راستای پیشبرد استراتژی رشد کسب و کار
- شاخص های ارزیابی انواع کسب و کار
- تحلیل داده در راستای بهبود محصول (funnel analysis, AB Test)
- تحلیل داده های بازاریابی (ادبیات، ابزارها و شاخص ها)
- تحلیل داده های مشتری (segmentation, cohort analysis, RFM)
- آشنایی با نقش یادگیری ماشین و هوش مصنوعی در کسب و کار



جهاد دانشگاهی صنعتی شریف  
مرکز آموزش های تخصصی کاربردی

## مهارت های نرم

- ارتباط موثر
- بیان بازخورد
- رهبری
- presentation