



دورة تنمية قطاع الحرف اليدوية: المنشآت الحرفية وتطوير المنتجات والنفاذ إلى الأسواق

2027 - 24 مايو

أمستردام - فندق حي الأعمال زوداس



دورة تنمية قطاع الحرف اليدوية: المنشآت الحرفية وتطوير المنتجات والنفاذ إلى الأسواق

المرجع: 28606_1908 التاريخ: 24 - 28 مايو 2027 المكان: أمستردام - فندق حي الأعمال زداس الرسوم: SAR 23500

مقدمة:

دورة تنمية قطاع الحرف اليدوية دورة تمتد 5 أيام تتناول المنشآت الحرفية وتطوير المنتجات والنفاذ إلى الأسواق، وهي موجهة لوحدات الجهات الثقافية ومجالس الحرف والجمعيات غير الربحية وجهات السياحة، وتنتهي بإعداد خطة تنمية قطاع الحرف لجهة افتراضية. ويتعثر اقتصاد الحرف في كثير من الأحيان لأن الورش تبقى غير نظامية، والمنتجات لا تلبي توقعات المشترين، وأسماء المنشآت تقلد، وبرامج الدعم تمول دون أدلة على المبيعات أو دخل الحرفيين. ويتولى المرشحون إدارة دعم الحرفيين أو تمويله، ويعملون على دراسات حالة مبنية على بيانات الورش والمبيعات والزوار. وتقدم كور كونسبت هذه الدورة في تنمية قطاع الحرف اليدوية.

أهداف الدورة:

- رسم خريطة قطاع الحرف حسب الحرفة والتجمع الحرفي وحجم الورشة ومرحلة سلسلة القيمة، وإدارة سجل للحرفيين يدعم توجيه الدعم
- تصميم مسارات الحرفي المعلم والتلميذ الحرفية التي ترفع إنتاج الورش الماهرة وعدد الخلف المدربين
- إدارة التعاون بين المصممين والحرفيين لتحويل التقنيات التقليدية إلى منتجات بنقاط سعرية ومشتريين وطاقة إنتاجية واضحة
- إعداد مقترحات علامات الجودة والمؤشرات الجغرافية مع مجموعات المنتجين ومواصفات المنتج وترتيبات الفحص
- تخطيط قنوات بيع الحرف عبر التجزئة والتجارة الإلكترونية والتصدير والسياحة مع الاتفاق على الهوامش وتخطيط المخزون وأدوار التوصيل
- قياس دخل الحرفيين واستمرار المنشآت ونتائج المبيعات بمجموعة مؤشرات توجه التمويل وإعادة تصميم برامج الدعم

الفئة المستهدفة:

- وحدات تنمية قطاع الحرف المسؤولة عن استراتيجية القطاع وسجلات الحرفيين وموازنات برامج الدعم
- وحدات دعم المنشآت الحرفية المسؤولة عن التدريب والمنح وروابط التمويل الأصغر وتحديث الورش
- فرق إدارة الجمعيات غير الربحية والتعاونيات المسؤولة عن مجموعات المنتجين والورش المشتركة والبيع الجماعي
- وحدات السياحة واقتصاد الزوار المسؤولة عن بيع الحرف في مواقع الجذب وأسواق الحرف وتوريد الهدايا التذكارية
- فرق المنتجات والتسويق الحرفي المسؤولة عن المجموعات وعلاقات المشترين وقنوات البيع الإلكتروني
- وحدات الرصد والتقييم المسؤولة عن قياس النتائج الاقتصادية لبرامج دعم الحرف

محاوِر الدورة:

اليوم 1: اقتصاد الحرف وخط الأساس للقطاع

- معايير تعريف الحرف اليدوية والتمييز بين المصنوع يدويا والمصنوع آليا
- خريطة سلسلة القيمة الحرفية من المواد الخام إلى المشتريين
- حقول بيانات سجل الحرفيين للحرفة والورشة وحجم الإنتاج
- توصيف التجمعات الحرفية والقرى الحرفية بالمسوح الميدانية
- مراجعة قيود الورش غير النظامية في التمويل والمساحة والأدوات

اليوم 2: مسارات المهارات ونماذج المنشآت الحرفية

- معايير اختيار الحرفي المعلم وأدواره التعليمية داخل الورشة
- تصميم مسار التلمذة الحرفية بالمكافآت الشهرية ومحطات المهارة
- مقارنة نماذج التعاونية ومجموعة المنتجين والورشة الفردية
- حقبة عيادة الأعمال للحرفيين في حساب التكلفة والتسعير
- خيارات المنح والتمويل الأصغر وتأجير المعدات للورش

اليوم 3: تطوير المنتج الحرفي وحماية المنشأ

- موجزات التعاون بين المصمم والحرفي مع شروط العوائد المتفق عليها
- تخطيط خطوط المنتجات حسب النقاط السعرية وشرائح المشتريين
- إعداد العينات الأولية وفحص الطاقة الإنتاجية لكل ورشة
- مواصفات منتج المؤشر الجغرافي وأدوار مجموعة المنتجين
- العلامات الجماعية وعلامات التصديق لملصقات جودة المنتج اليدوي

اليوم 4: قنوات النفاذ إلى الأسواق ومخاطرها وضوابطها

- شروط البيع بالأمانة والجملة لمتاجر المعارض الحرفية
- قوائم منصات التجارة الإلكترونية وتصوير المنتجات ومسارات التوصيل
- شراكات القناة السياحية مع مواقع الجذب والفنادق وأسواق الحرف
- ضوابط مخاطر الهدايا التذكارية المقلدة والمنتجات المحاكاة
- معالجة نقص توريد المواد الخام وتقلب أسعارها

اليوم 5: ورشة دراسة حالة وخطة تنمية قطاع الحرف

- بناء خط الأساس الحرفي للجهة محل الحالة من بيانات السجل
- اختيار الحرف ذات الأولوية بتقييم الطلب في السوق
- إجراءات تطوير المهارات والمنتجات مع الشركاء المسؤولين
- مجموعة مؤشرات الأثر لدخل الحرفيين واستمرار المنشآت
- استكمال خطة تنمية قطاع الحرف ومناقشتها مع الأقران

المهارات التي ستكتسبها:

- تحليل سلسلة القيمة الحرفية
- إدارة سجلات الحرفيين
- تصميم مسارات التلمذة الحرفية
- تخطيط خطوط المنتجات الحرفية
- إعداد ملصقات المنشأ
- اقتصاديات قنوات بيع الحرف
- توجيه المنشآت الحرفية
- قياس أثر برامج دعم الحرف

لماذا تحضر هذه الدورة:

- إعداد خطة تنمية قطاع الحرف لجهة افتراضية ورفعها إلى رئيس وحدة تنمية الحرف أو الثقافة ولجنة التمويل فيها
- تحديد الحرف والورش وقنوات البيع التي تحظى بالدعم أولاً استناداً إلى بيانات السجل وتقييم الطلب في السوق
- تجنب تمويل مجموعات منتجات لا تصل إلى المشتريين أو ملصقات منشأ تعجز الورش الصغيرة عن تحمل كلفتها
- نقل حقول السجل وشروط القنوات والمؤشرات التي تقوم عليها الخطة إلى مسؤولي البرامج والمصممين وشركاء السياحة

الخاتمة:

بعد العودة إلى العمل يعرض المشاركون خطة تنمية قطاع الحرف على مسؤول تنمية الحرف والجمعيات غير الربحية الشريكة ونظرائه في جهات السياحة. وتستند هذه الأطراف إليها في الاتفاق على الحرف التي تحصل على مقاعد التلمذة، والورش التي تنضم إلى جولات تطوير المنتجات، وقنوات التجزئة والبيع الإلكتروني ومواقع الزوار التي تفتح أولاً. وبعد أول موسم بيع تقارن الوحدة دخل الحرفيين واستمرار الورش بخط الأساس، وتراجع هوامش القنوات والمرجعات، ثم تعيد توجيه الدعم إلى الحرف التي تلقى أقوى استجابة من المشتريين.

الأسئلة الشائعة:

ما الذي يحتاجه المشارك قبل دورة تنمية قطاع الحرف اليدوية؟

يحتاج المشارك إلى خبرة في إدارة دعم الحرفيين أو منتجي الحرف أو بيعها أو تمويله أو تنسيقه، ولا يشترط تدريب سابق في التصميم، ويساعده إحضار قوائم الحرفيين أو أرقام المبيعات أو وصف برنامج دعم قائم على تطبيق دراسة الحالة على جهته.

بم تختلف تنمية قطاع الحرف اليدوية عن دورات صون التراث أو التسويق السياحي؟

تتعامل تنمية قطاع الحرف اليدوية مع الحرف بوصفها اقتصادا من الورش والمنتجات والمشتريين: السجلات والتلمذة وخطوط المنتجات وملصقات المنشأ وقنوات البيع. أما دورات صون التراث فتتركز على توثيق التقاليد الحية مع المجتمعات، وتروج دورات التسويق السياحي لوجهة كاملة أمام الزوار.

متى تفيد المؤشرات الجغرافية في تنمية قطاع الحرف اليدوية؟

تفيد المؤشرات الجغرافية حين ترتبط جودة الحرفة أو سمعتها بمكان منشئها، وتستطيع مجموعة منتجين منظمة الاتفاق على مواصفة وآلية فحص، وهي تحمي اسم المنشأ لا التقنية نفسها، ويجب تخطيط تكاليفها كي تتمكن الورش الصغيرة من استخدامها.

ماذا يعود به المشارك من دورة تنمية قطاع الحرف اليدوية؟

يعود المشارك بخطة تنمية قطاع الحرف لجهة افتراضية، تضم خط أساس القطاع والحرف ذات الأولوية وإجراءات المهارات والمنتجات وخارطة طريق للنفاذ إلى الأسواق ومجموعة مؤشرات للأثر، مع نماذج جاهزة للسجل وموجز التعاون وشروط القنوات.