

# Entrepreneurship Fundamentals and Challenges Skills To Succeed

Essential Insights for Aspiring Leaders

Management & Leadership

Entrepreneurship Fundamentals  
and Challenges Skills To  
Succeed

Code: 251015



FUTURE CENTRE  
مركز المستقبل



futurecentre.net




## Course Introduction

Entrepreneurship is the engine of economic growth and innovation, but the path from a great idea to a successful business is fraught with challenges. Many ventures fail not because of a bad idea, but due to a lack of fundamental skills in planning, execution, and resilience. This course is designed to demystify the entrepreneurial process and equip aspiring and early-stage founders with the essential toolkit for success.

This practical, hands-on program goes beyond theory to address the real-world hurdles entrepreneurs face. Participants will learn how to validate their ideas, build a lean business model, understand their market, secure funding, and navigate the operational, financial, and personal challenges of starting and growing a venture. This is your foundational guide to turning passion into a viable and sustainable business.

## Training Method

- Pre-assessment
  - Live group instruction
  - Use of real-world examples, case studies and exercises
  - Interactive participation and discussion
  - Power point presentation, LCD and flip chart
  - Group activities and tests
  - Each participant receives a binder containing a copy of the presentation
  - slides and handouts
  - Post-assessment
- 

## Course Objectives

Upon completion of this course, participants will be able to:

- **Validate a Business Idea:** Systematically assess the feasibility and commercial potential of a business concept using lean startup methodologies.
- **Develop a Business Model Canvas:** Create and iterate a one-page strategic plan that outlines the fundamentals of how your business will create, deliver, and capture value.
- **Craft a Compelling Value Proposition:** Clearly articulate the unique benefit your product or service provides to a specific target customer.
- **Understand the Basics of Startup Financing:** Identify and evaluate potential sources of funding, from bootstrapping to angel investment, and create basic financial projections.
- **Build a Minimum Viable Product (MVP) and Launch Strategy:** Learn how to test your concept with real customers with minimal resources and plan an effective market entry.
- **Anticipate and Manage Key Challenges:** Develop strategies to overcome common entrepreneurial pitfalls, including cash flow management, time management, and personal resilience.

## Who Should Attend?

This course is ideal for individuals at the beginning of their entrepreneurial journey or those looking to formalize their skills with a structured approach.

- **Aspiring Entrepreneurs** with a business idea they want to validate and launch.
- **Early-Stage Founders** currently in the first few years of running a startup.
- **Students and Graduates** interested in pursuing entrepreneurial careers.
- **Intrapreneurs** within larger organizations who want to drive innovative projects.
- **Professionals** considering a career shift into entrepreneurship.
- **Small Business Owners** looking to revitalize their approach with modern startup methodologies.

# Course Outline

## Day 1: The Entrepreneurial Mindset & Ideation

### Morning:

- **Module 1: The Entrepreneurial Journey:** Introduction to the realities of entrepreneurship: the highs, the lows, and the key success factors.
- **Module 2: Cultivating the Right Mindset:** Developing resilience, adaptability, and a tolerance for ambiguity and failure.

### Afternoon:

- **Module 3: Idea Generation & Validation:** Techniques for generating business ideas. Introduction to the Problem-Solution Fit and how to test assumptions.
- **Workshop: The Problem Interview:** Participants practice conducting interviews to validate a core customer problem.
- **Day 1 Recap: Is my idea a business opportunity?**

## Day 2: Building the Blueprint – The Business Model

### Morning:

- **Module 4: The Business Model Canvas (BMC):** A deep dive into the 9 building blocks of the BMC and how they interlink.
- **Module 5: Value Proposition Design:** Mastering the Value Proposition Canvas to ensure your product truly meets customer needs and pains.

### Afternoon:

- **Workshop: Canvas in Action:** Participants map out their own business idea on the BMC and Value Proposition Canvas.
- **Peer Feedback Session:** Groups provide constructive feedback on each other's business models.
- **Day 2 Recap: Architecting your business.**

## Day 3: Knowing Your Market and Customer

### Morning:

- **Module 6: Market Research & Analysis:** Defining your target market, estimating its size (TAM, SAM, SOM), and analyzing competitors.
- **Module 7: Customer Personas & Journey Mapping:** Creating detailed profiles of your ideal customers and mapping their experience with your solution.

### Afternoon:

- **Module 8: Go-to-Market & Marketing Strategy:** Developing a practical plan for reaching your first customers on a limited budget.
- **Workshop: Pitching Your Value Prop:** Crafting a 30-second “elevator pitch” for your business.
- **Day 3 Recap: Who are you selling to and how will you reach them?**

# Course Outline

## Day 4: The Money Side – Finance & Funding

- **Morning:**
  - **Module 9: Startup Financials 101:** Understanding key concepts: unit economics, burn rate, and basic financial statements (P&L, Cash Flow).
  - **Module 10: Building Financial Projections:** Creating a simple, assumptions-based sales forecast and expense budget.
- **Afternoon:**
  - **Module 11: Funding Your Venture:** Overview of funding options: bootstrapping, friends & family, debt, angels, venture capital. Understanding what investors look for.
  - **Workshop: The One-Page Financial Model:** Participants work on defining their key revenue drivers and cost structure.
  - **Day 4 Recap:** How will you fund and sustain your venture?

## Day 5: Launch, Growth, and Overcoming Challenges

### Morning:

- **Module 12: The MVP and Lean Launch:** Defining your Minimum Viable Product and planning your first launch to gather validated learning.
- **Module 13: Legal Basics & Operational Setup:** Choosing a legal structure, intellectual property basics, and other key operational first steps.

### Afternoon:


- **Module 14: The Founder's Challenges:** Managing stress, avoiding burnout, building a support network, and leading through uncertainty.
- **Capstone Activity: The Final Pitch:** Participants refine and deliver a 3-minute pitch for their business, incorporating learnings from the entire week.
- **Course Conclusion:** Resources for continued learning, action planning, and awarding of certificates.



## المقدمة

ريادة الأعمال هي محرك النمو الاقتصادي والابتكار، لكن الطريق من فكرة عظيمة إلى مشروع ناجح محفوف بالتحديات. تفشل العديد من المشاريع ليس بسبب فكرة سيئة، بل بسبب نقص المهارات الأساسية في التخطيط والتنفيذ والمرونة. صُممت هذه الدورة لتوضيح عملية ريادة الأعمال وتزويد المؤسسين الطموحين والناشئين بالأدوات الأساسية للنجاح. يتجاوز هذا البرنامج العملي النظري ليتناول التحديات الواقعية التي يواجهها رواد الأعمال. سيتعلم المشاركون كيفية إثبات صحة أفكارهم، وبناء نموذج أعمال رشيق، وفهم سوقهم، وتأمين التمويل، والتغلب على التحديات التشغيلية والمالية والشخصية التي تصاحب بدء مشروع وتنميته. هذا هو دليلك الأساسي لتحويل شغفك إلى مشروع ناجح ومستدام.

## طريقة التدريب

- التقييم المسبق
  - تدريب جماعي مباشر
  - استخدام أمثلة واقعية ودراسات حالة وتمارين
  - مشاركة ونقاش تفاعلي
  - عرض تقديمي باستخدام باور بوينت، وشاشة LCD، ولوح ورقي
  - أنشطة واختبارات جماعية
  - يحصل كل مشارك على ملف يحتوي على نسخة من العرض التقديمي
  - شرائح ومطبوعات
  - التقييم اللاحق
- 

## أهداف الدورة

- عند الانتهاء من هذه الدورة، سيكون المشاركون قادرين على:
- التحقق من صحة فكرة العمل: قم بتقييم جدوى وإمكانات الأعمال التجارية بشكل منهجي باستخدام منهجيات بدء التشغيل الهزيل.
  - تطوير نموذج عمل: قم بإنشاء خطة استراتيجية من صفحة واحدة وتكرارها والتي تحدد الأساسيات حول كيفية إنشاء عملك وتقديمه والتقاط القيمة.
  - قم بإعداد عرض قيمة مقنع: قم بتوضيح الفائدة الفريدة التي يقدمها منتجك أو خدمتك لعميل مستهدف محدد.
  - فهم أساسيات تمويل الشركات الناشئة: تحديد وتقييم مصادر التمويل المحتملة، من التمويل الذاتي إلى الاستثمار الملائكي، وإنشاء توقعات مالية أساسية.
  - إنشاء منتج قابل للتطبيق بالحد الأدنى (MVP) واستراتيجية الإطلاق: تعلم كيفية اختبار مفهومك مع عملاء حقيقيين باستخدام الحد الأدنى من الموارد والتخطيط لدخول السوق بشكل فعال.
  - توقع التحديات الرئيسية وإدارتها: تطوير استراتيجيات للتغلب على المشاكل الشائعة في قيادة الأعمال، بما في ذلك إدارة التدفق النقدي، وإدارة الوقت، والمرونة الشخصية.

## من ينبغي أن يهتم؟

- تعتبر هذه الدورة مثالية للأفراد في بداية رحلتهم الريادية أو أولئك الذين يتطلعون إلى إضفاء الطابع الرسمي على مهاراتهم من خلال نهج منظم.
- رواد الأعمال الطموحين الذين لديهم فكرة عمل يريدون التحقق منها وإطلاقها.
  - المؤسسون في المرحلة المبكرة هم حاليًا في السنوات القليلة الأولى من إدارة شركة ناشئة.
  - الطلاب والخريجين المهتمين بممارسة مهنة قيادة الأعمال.
  - رواد الأعمال داخل المنظمات الكبرى الذين يرغبون في قيادة مشاريع مبتكرة.
  - المهنيين الذين يفكرون في التحول الوظيفي إلى ريادة الأعمال.
  - أصحاب الأعمال الصغيرة الذين يتطلعون إلى تنشيط نهجهم باستخدام منهجيات بدء التشغيل الحديثة



# محتويات الكورس

## اليوم الأول العقلية الريادية وتكوين الأفكار

صباح:

- الوحدة 1: الرحلة الريادية: مقدمة إلى حقائق ريادة الأعمال: النجاحات والإخفاقات وعوامل النجاح الرئيسية.
- الوحدة 2: تنمية العقلية الصحيحة: تطوير المرونة والقدرة على التكيف والتسامح مع الغموض والفشل.

بعد الظهر:

- الوحدة 3: توليد الأفكار والتحقق منها: تقنيات توليد أفكار الأعمال. مقدمة حول تكامل المشكلة والحل وكيفية اختبار الافتراضات.
- ورشة عمل: مقابلة المشكلة: يتدرب المشاركون على إجراء المقابلات للتحقق من صحة مشكلة أساسية تواجه العملاء.
- ملخص اليوم الأول: هل فكرتي فرصة عمل؟

## اليوم الثاني بناء المخطط - نموذج الأعمال

صباح:

- الوحدة 4: نموذج الأعمال (BMC): نظرة متعمقة على العناصر التسعة الأساسية لنموذج الأعمال (BMC) وكيفية ارتباطها ببعضها البعض.
- الوحدة 5: تصميم عرض القيمة: إتقان لوحة عرض القيمة لضمان أن منتجك يلبي احتياجات العملاء ومتطلباتهم حقًا.

بعد الظهر:

- ورشة عمل: لوحة الرسم في العمل: يقوم المشاركون برسم فكرة أعمالهم الخاصة على لوحة الرسم البياني BMC ولوحة القيمة المقترحة.
- جلسة التعليقات المتبادلة بين الأقران: تقدم المجموعات تعليقات بناءة حول نماذج الأعمال الخاصة بكل منها.
- ملخص اليوم الثاني: تصميم عملك.

## اليوم الثالث معرفة السوق والعملاء

صباح:

- الوحدة 6: أبحاث السوق والتحليل: تحديد السوق المستهدف وتقدير حجمه (TAM، SAM، SOM)، وتحليل المنافسين.
- الوحدة 7: شخصيات العملاء ورسم خريطة الرحلة: إنشاء ملفات تعريف مفصلة لعملائك المثاليين ورسم خريطة تجربتهم مع الحل الخاص بك.

بعد الظهر:

- الوحدة 8: استراتيجية طرح المنتج في السوق والتسويق: تطوير خطة عملية للوصول إلى عملائك الأوائل بميزانية محدودة.
- ورشة عمل: تقديم عرض القيمة الخاص بك: صياغة "عرض مصعد" لمدة 30 ثانية لشركتك.
- ملخص اليوم الثالث: لمن تبيع منتجاتك وكيف ستصل إليهم؟



# محتويات الكورس

## اليوم الرابع الجانب المالي - التمويل والتمويل

### صباح:

- الوحدة 9: أساسيات التمويل للشركات الناشئة 101: فهم المفاهيم الأساسية: اقتصاد الوحدة، ومعدل الاحتراق، والقوائم المالية الأساسية (الربح والخسارة، التدفق النقدي).
- الوحدة 10: بناء التوقعات المالية: إنشاء توقعات بسيطة للمبيعات وميزانية النفقات بناءً على الافتراضات.

### بعد الظهر:

- الوحدة 11: تمويل مشروعك: نظرة عامة على خيارات التمويل: التمويل الذاتي، والأصدقاء والعائلة، والديون، والمستثمرون الملائكيون، ورأس المال الاستثماري. فهم ما يبحث عنه المستثمرون.
- ورشة عمل: النموذج المالي المكون من صفحة واحدة: يعمل المشاركون على تحديد محركات الإيرادات الرئيسية وهيكل التكلفة.
- ملخص اليوم الرابع: كيف ستمول مشروعك وتحافظ عليه؟

## اليوم الخامس الإطلاق والنمو والتغلب على التحديات

### صباح:

- الوحدة 12: المنتج الأدنى القابل للتطبيق والإطلاق المرن: تحديد المنتج الأدنى القابل للتطبيق والتخطيط لإطلاقك الأول لجمع التعلم المعتمد.
- الوحدة 13: الأساسيات القانونية والإعداد التشغيلي: اختيار الهيكل القانوني، وأساسيات الملكية الفكرية، وغيرها من الخطوات التشغيلية الأولى الرئيسية.

### بعد الظهر:

- الوحدة 14: تحديات المؤسس: إدارة التوتر، وتجنب الإرهاق، وبناء شبكة دعم، والقيادة في ظل عدم اليقين.
- نشاط التتويج: العرض النهائي: يقوم المشاركون بتحسين وتقديم عرض مدته 3 دقائق لأعمالهم، مع دمج الدروس المستفادة من الأسبوع بأكمله.
- خاتمة الدورة: موارد للتعلم المستمر، وتخطيط العمل، ومنح الشهادات

# Terms & Conditions

Complete & Mail to future centre or email

Info@futurecentre.com



## Cancellation and Refund Policy

Delegates have 14 days from the date of booking to cancel and receive a full refund or transfer to another date free of charge. If less than 14 days' notice is given, then we will be unable to refund or cancel the booking unless on medical grounds. For more details about the Cancellation and Refund policy, please visit

<https://futurecentre.net/>

## Registration & Payment

Please complete the registration form on the course page & return it to us indicating your preferred mode of payment. For further information, please get in touch with us

## Course Materials

The course material, prepared by the future centre, will be digital and delivered to candidates by email

## Certificates

Accredited Certificate of Completion will be issued to those who attend & successfully complete the programme.

## Travel and Transport

We are committed to picking up and dropping off the participants from the airport to the hotel and back.

# Registration & Payment

Complete & Mail to future centre or email

Info@futurecentre.com

## Registration Form

- Full Name (Mr / Ms / Dr / Eng)
- Position
- Telephone / Mobile
- Personal E-Mail
- Official E-Mail
- Company Name
- Address
- City / Country

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

### Payment Options

- ☐ Please invoice me
- ☐ Please invoice my company

### Course Calander:



13/04/2026 - 17/04/2026

[Click Now](#)



17/08/2026 - 21/08/2026

[Click Now](#)



21/12/2026 - 25/12/2026

[Click Now](#)

# VENUES

 LONDON

 BARCELONA

 KUALA LUMPER

 AMSTERDAM

 DAMASCUS

 ISTANBUL

 SINGAPORE

 PARIS

 DUBAI

# OUR PARTNERS



# THANK YOU

## CONTACT US

 +963 112226969

 +963 953865520

 [Info@futurecentre.com](mailto:Info@futurecentre.com)

 Damascus - Victoria - behind Royal Semiramis hotel



**FUTURE CENTRE**  
مركز المستقبل



[futurecentre.net](http://futurecentre.net)