سرفصل های دوره آموزشی MBA (هر درس به ترتیب اولویت زمانی دوره)						
	ردیف	عنوان هر سرفصل	میزان ساعت			پیشنیاز
			نظری	عملی	جمع ساعت	
دروس پایه و عمومی (۲۰۰ ساعت نظری)	۱	ایده، خلاقیت و نوآوری	۱۲	۰	۱۲	-
	۲	شناسایی فرصت	۱۲	۰	۱۲	-
	۳	مبانی سازمان و مدیریت	۱۶	۰	۱۶	-
	۴	مدیریت استراتژیک و تحلیل محیط کسب و کار	۱۶	۰	۱۶	-
	۵	کسب و کار الکترونیک	۸	۰	۸	-
	۶	اقتصاد	۱۶	۰	۱۶	-
	۷	مدیریت پروژه	۱۶	۰	۱۶	-
	۸	راه اندازی کسب و کار جدید	۱۶	۰	۱۶	-
	۹	مدیریت بازاریابی	۲۴	۰	۲۴	-
	۱۰	مدیریت مالی	۱۶	۰	۱۶	-
	۱۱	اصول و فنون مذاکره	۸	۰	۸	-
	۱۲	مدیریت منابع انسانی	۱۶	۰	۱۶	-
	۱۳	حقوق کسب و کار	۸	۰	۸	-
	۱۴	مدیریت برند	۱۶	۰	۱۶	-
دروس تخصصی (۶۰ ساعت نظری)	۱۵	✓ استراتژی‌های کسب‌وکار در صنعت مخابرات سیار (مروری بر مدل‌های کسب‌وکار، تحلیل رقابتی، و تدوین استراتژی‌های رشد در حوزه G۵، IoT، و خدمات ارزش افزوده) ✓ فناوری‌های نوین مخابرات سیار و چشم‌انداز آینده (تحلیل معماری شبکه‌های نسل جدید (G/6G۵)، اینترنت اشیا (IoT)، ارتباطات ماهواره‌ای، پردازش لبه (Edge Computing)) ✓ مدیریت پروژه‌های مخابراتی و پیاده‌سازی زیرساخت‌ها (اصول مدیریت پروژه‌های پیچیده مخابراتی، برنامه‌ریزی و کنترل منابع، مدیریت ریسک، استقرار سایت‌های BTS، و توسعه شبکه) ✓ اقتصاد و مقررات در صنعت مخابرات (تحلیل اقتصادی بازارهای مخابراتی، مدل‌های	۶۰	۰	۶۰	دروس پایه و عمومی

		درآمدزایی، تعرفه‌گذاری، قوانین و مقررات رگولاتوری، مدیریت طیف فرکانسی) ✓ مدیریت عملیات و شبکه‌های مخابرات سیار (بهینه‌سازی عملکرد شبکه، مدیریت کیفیت خدمات (QoS)، عیب‌یابی و نگهداری، امنیت شبکه‌های سیار، اصول سوئیچینگ و مسیریابی) ✓ بازاریابی و توسعه خدمات نوین مخابراتی (تحلیل بازار خدمات سیار، شناخت مشتری، توسعه و عرضه خدمات جدید (مانند MVNOs، خدمات ابری)، استراتژی‌های بازاریابی دیجیتال)			
دروس و فعالیت های عملی (۴۰ ساعت عملی)	۱۶	پروژه عملی: تحلیل بازار و تدوین استراتژی برای یک سرویس مخابراتی جدید (کار تیمی بر روی یک مطالعه موردی، شامل تحلیل بازار، شناسایی مخاطب، تدوین استراتژی بازاریابی و مدل کسب‌وکار) ارائه و داوری پروژه‌های نهایی دوره (ارائه پروژه‌های جامع دانشجویان که ترکیبی از دانش فنی و مدیریتی را پوشش می‌دهد)	۰	۴۰	۴۰	دروس پایه و عمومی و دروس تخصصی
		جمع ساعت	۲۶۰	۴۰	**۳۰۰**	

ریز محتوای سرفصل:

۱– ایده، خلاقیت و نوآوری – به مدت ۱۲ ساعت نظری

عنوان
– کارآفرینی و ضرورت آن – چرایی عدم موفقیت؟ – چگونگی موفقیت؟ – تغییرات دنیای امروز – فناوری اطلاعات و تغییرات – نقطه طلایی – روش ایده یابی – مثال هایی از ایده یابی – تمرین تیمی روی ایده یابی – ایده یابی در کسب و کار (یافتن ایده اولیه) – تمرین تیمی روی ایده یابی برای شروع کسب و کار – اختراع و چگونگی آن – مثال های عملی از اختراع – تحول کسب و کار موجود – تمرین عملی روی تحول کسب و کار موجود – سه پایه اصلی کسب و کار – ایده یابی در کسب و کار (پختن ایده کسب و کار) – تمرین تیمی ایده یابی در کسب و کار(پختن ایده کسب و کار) – تکینک های خلاقیت برای ایده یابی – تکنیک اول خلاقیت برای ایده یابی – تکنیک دوم خلاقیت برای ایده یابی – تکنیک سوم خلاقیت برای ایده یابی – انجام پروژه پایانی – جمع بندی و ارائه پروژه پایانی

ریز محتوای سرفصل:

۲– شناسایی فرصت – به مدت ۱۲ ساعت نظری

عنوان
– ایده یابی و شناسایی فرصت – فرصت در کارآفرینی – چگونگی کسب فرصت در دیدگاه صاحب نظران – تغییرات و فرصت ها – اطلاعات و فرصت ها

ریز محتوای سرفصل:

۳– مبانی سازمان و مدیریت – به مدت ۱۶ ساعت نظری

عنوان

- **چالش مدیریت**
- مدیریت و کارآفرینی
- نظریه های سازمان مدیریت
- **برنامه ریزی**
- خلاقیت و نوآوری
- تصمیم گیری و حل مسئله
- مبانی برنامه ریزی
- **سازماندهی**
- عناصر و مفاهیم سازماندهی
- سازماندهی و طراحی سازمان
- هماهنگی
- **بسیج منابع**
- مدیریت منابع انسانی
- مدیریت بازار و بسیج منابع سازمانی
- **هدایت**
- مبانی رهبری
- هدایت از طریق انگیزش
- هدایت از طریق ارتباطات
- **کنترل**
- مبانی کنترل

ریز محتوای سرفصل:

۴– مدیریت استراتژیک و تحلیل محیط کسب و کار– به مدت ۱۶ ساعت نظری

عنوان

- تشریح طیف موضوع تا ابرچالش و بحران
- تشریح چرخ کسب و کار و بخش های مختلف آن
- شرط تحلیل وضعیت موجود به صورت درست
- تشریح ۱۰ چرخ مهم پشت چرخ کسب و کار
- توصیف عملی Value یا ارزش
- تعریف کاربردی Mission یا مأموریت
- تعریف کاربردی Vision یا چشم انداز و رؤیا
- تعریف کاربردی Slogan یا شعار
- تشریح ماتریسSWOT
- تشریح علمی و کاربردی چرخ Goals یا اهداف کلان
- ۱۰ سوال مهم برای هدف گذاری
- تعریف اهداف دقیق یا اهداف کمی
- تعریف کاربردی چرخ استراتژی
- تعریف کاربردی همراه با مورد کاوی برای چرخResource
- دوره فشرده مدیریت زمان
- تشریح چرخ Check یا ارزیابی
- جمع بندی Box Tool یا جعبه ابزار استراتژی
- دلایل ریشه ای کسادی فروش
- ابزار تحلیل ریشه ای مشکلات
- مهارت های مهم یک مدیر بر اساس تحقیق دانشگاه هاروارد
- نعریف راهبری
- پرسشنامه گری حمل و بررسی رویکردهای مختلف استراتژیک گری حمل از راهبرد اصلی، منابع راهبردی، شایستگی های کلیدی و تعامل با مشتری
- تعریف قیمت یا بهای تمام شده
- تعریف شبکه ارزش
- برنامه استراتژیک پیشرفته مبتنی بر سناریو
- تاریخچه برنامه ریزی استراتژیک
- پیش بینی های اشتباه درخشان
- بی ثباتی
- جدول BCG
- ۵ نیروی پورتر
- فنون مختلف پیش بینی آینده
- معرفی کتاب های کاربردی

ریز محتوای سرفصل:

۵- کسب و کار الکترونیک - به مدت ۸ ساعت نظری

عنوان

- مفاهیم بازاریابی الکترونیکی
- مدیریت تبلیغات آنلاین
- رفتار مشتری در کسب و کار الکترونیکی
- مفاهیم خرده فروشی محصولات در کسب وکار الکترونیکی
- انجام سفارش در کسب و کار الکترونیکی
- سیستم های پرداخت الکترونیکی
- طراحی یک سیاست تجاری کاربردی

ریز محتوای سرفصل:

۶– اقتصاد – ۱۶ ساعت نظری

عنوان

- معرفی و تحلیل متغیرهای کلان اقتصادی
- بررسی متغیرهای اثرگذار در حوزه اقتصاد کلان بررسی روند تاریخی تحولات متغیرهای کلان اقتصادی و مقایسه با کشورهای منتخب
- تحلیل روند متغیرهای کلیدی
- چشم‌اندازو تحلیل روند تغییرات در آینده
- اقتصاد کلاسیک در مقابل اقتصاد رفتاری
  - مقدمه ای بر داستان اقتصاد
  - اقتصاد خرد چه می گوید؟
  - اقتصاد کلان در کجای داستان قرار دارد؟
  - اقتصاد رفتاری از کجا سر برآورد؟
- پدرسالاری لیبرتارین
  - انسان ها و مقتصد ها
  - معماری گزینش در عمل
  - تمایلات و خطاها
  - مقاومت در برابر وسوسه
  - پیروی از جماعت
  - مغالطه عرضه و تقاضا
  - بهای مبلغ صفر
  - حقیقت نسبیت
- پول
  - فردا بیشتر پس انداز کن
  - بازار اعتبار
  - سرمایه گذاری ساده لوحانه
  - سبک اسمرگسبورد
- بهداشت
  - داروها
  - نجات کره زمین
  - اهدا عضو
- تلنگر
  - اثر توقع ها
  - گوریل ناپیدا

ریز محتوای سرفصل:

۷– مدیریت پروژه – به مدت ۱۶ ساعت نظری

عنوان
– تعریف برنامه ریزی و اهمیت آن – تعریف پروژه و مشخصات آن – تعریف مدیریت پروژه – معرفی PMBOK – معرفی حوزه های دانشی در PMBOK – معرفی انواع سبکهای مدیریت پروژه – آیا همه جا میتوانیم از مدیریت پروژه استفاده کنیم ؟ – بررسی مدیریت پروژه چابک (بصورت خلاصه)

ریز محتوای سرفصل:

۸- راه اندازی کسب و کار جدید - به مدت ۱۶ ساعت نظری

عنوان
– تعریف کارآفرینی و اهمیت آن – مدل کسب و کار – چرایی طراحی مدل کسب و کار – سه پایه اصلی کسب و کار – مدل کسب و کار و مزیت رقابتی – تقسیم مشتریان – انتخاب بازار هدف – مشخص کردن نیازها – تحلیل مشتریان – آمال و آرزوهای مشتریان – ارزش پیشنهادی – مدل های درآمدی – کانال های توزیع – ارتباط و حفظ مشتری – منابع کلیدی – فعالیت های کلیدی – هزینه های عملیاتی – مراحل راه اندازی کسب و کار جدید – تکنیک های خلاقیت برای ارزیابی کسب و کار – مدل های موفق کسب و کار در دنیا – شراکت و نکته های مهم آن – نکته های مهم در راه اندازی کسب و کار – فلسفه نوپای ناب در کسب و کار – پروژه پایانی – جمع بندی و ارائه پروژه توسط تیم ها

ریز محتوای سرفصل:

۹– مدیریت بازاریابی – به مدت ۲۴ ساعت نظری

عنوان
– تاریخچه بازاریابی – تعریف جدید بازاریابی – فرآیند بازاریابی – ایده و کارآفرینی و استارتاپ – تحقیقات بازاریابی – آمیخته بازاریابی – شناسنامه محصول – مدیریت محصول – چرخه عمر محصول – قیمت گذاری و روشهای آن در بازاریابی – پروموشن، تبلیغاتو کمپین – توزیع و پخش و زنجیره تامین در بازاریابی – بخش بندی – هدفگیری – جایگاه سازی و برند – آشنایی با مارکتینگ پلن – و مکانیسم کنترل فرآیند بازاریابی

ریز محتوای سرفصل:

۱۰– مدیریت مالی – به مدت ۱۶ ساعت نظری

عنوان
– کلیات وچهار چوب نظری حسابداری و چرخه حسابداری – آشنایی با گزارشگری مالی (صورتها وگزارشات مالی) – نقش و جایگاه مفاهیم مالی در تصمیم گیری های عملیاتی واستراتژیک – تجزیه و تحلیل صورتهای مالی (کلینیک مالی) – ارزش زمانی پول – برنامه ریزی و مدیریت سود

ریز محتوای سرفصل:

۱۱– اصول و فنون مذاکره – به مدت ۸ ساعت نظری

عنوان

- مفاهیم پایه در ارتیاطات کلامی غیر کلامی
- اصول علمی مذاکره
- انواع مذاکره
- مراحل مذاکره
- تشخیص دروغ با رویکرد اصول و فنون مذاکره
- نکات تخصصی در راهبردهای مذاکره
- اصول مذاکرات بین المللی
- ترفندها و حقه‌ها و فریب‌ها در مذاکره
- اداب و تشریفات مذاکره
- پایان و جمع بندی مذاکره

ریز محتوای سرفصل:

۱۲–مدیریت منابع انسانی – به مدت ۱۶ ساعت نظری

عنوان
– کلیات منابع انسانی – مدیریت تامین منابع انسانی – مدیریت و توسعه منابع انسانی – مدیریت حفظ و نگهداری منابع انسانی

ریز محتوای سرفصل:

۱۳–حقوق کسب و کار – به مدت ۸ ساعت نظری

عنوان
– بایسته های انعقاد قرارداد در کسب و کارها – نکات کاربردی حقوق شرکتهای تجاری – نکات کاربردی در خصوص اسناد تجاری (چک) – نکاتی از حقوق کار

ریز محتوای سرفصل:

۱۴– مدیریت برند – به مدت ۱۶ ساعت نظری

عنوان
– مروری سریع بر بازاریابی و ذکر جایگاه برندینگ در بازاریابی – تعریف برند و طرح رویکردهای مختلف برندسازی – مدلهای اجزای هویت برند – عمیق سازی ۱ :طراحی هویت برند برای یک کسب وکار فرضی – شناخت بازار، مصرف کننده و رقبا – عمیق سازی ۲ :جایگاهسازی برای یک کسب وکار فرضی – استراتژیهای ایجاد تمایز در ذهن مشتری – مدل برندسازی خدمات – ملاحظات اجزای هویت حسی برند (نام، لوگو و رنگ و ...) – عمیق سازی ۳ :انتخاب نام، ایده طراحی لوگو، رنگ و ... برای یک کسب وکار فرضی – ملاحظات مربوط به قیمت در برندسازی – برنامه تبلیغات و روابط عمومی و ساخت کمپین تبلیغاتی – عمیق سازی ۴ :طراحی یک مینیکمپین تبلیغاتی برای یک کسب وکار فرضی – ارزش ویژه برند؛ تعریف، نقش، معیارهای ارزیابی

ریز محتوای سرفصل:

۱۵– دروس تخصصی مخابرات – به مدت ۵۶ ساعت نظری

عنوان
استراتژی‌های کسب‌وکار در صنعت مخابرات سیار (مروری بر مدل‌های کسب‌وکار، تحلیل رقابتی، و تدوین استراتژی‌های رشد در حوزه ۵G، IoT، و خدمات ارزش افزوده) **فناوری‌های نوین مخابرات سیار و چشم‌انداز آینده** (تحلیل معماری شبکه‌های نسل جدید (۵G/6G)، اینترنت اشیا (IoT)، ارتباطات ماهواره‌ای، پردازش لبه (Edge Computing) **اقتصاد و مقررات در صنعت مخابرات** (تحلیل اقتصادی بازارهای مخابراتی، مدل‌های درآمدزایی، تعرفه‌گذاری، قوانین و مقررات رگولاتوری، مدیریت طیف فرکانسی) **بازاریابی و توسعه خدمات نوین مخابراتی** (تحلیل بازار خدمات سیار، شناخت مشتری، توسعه و عرضه خدمات جدید (مانند MVNOs، خدمات ابری)، استراتژی‌های بازاریابی دیجیتال)

ریز محتوای سرفصل: **۱۶– دروس عملی مخابرات – به مدت ۸ ساعت کارگاهی**
عنوان
مدیریت پروژه‌های مخابراتی و پیاده‌سازی زیرساخت‌ها زیرساخت‌ها (اصول مدیریت پروژه‌های پیچیده مخابراتی، برنامه‌ریزی و کنترل منابع، مدیریت ریسک، استقرار سایت‌های BTS، و توسعه شبکه) **مدیریت عملیات و شبکه‌های مخابرات سیار** (بهینه‌سازی عملکرد شبکه، مدیریت کیفیت خدمات (QoS)، عیب‌یابی و نگهداری، امنیت شبکه‌های سیار، اصول سوئیچینگ و مسیریابی)

دروس تخصصی (۵۶ ساعت نظری- ۸ ساعت عملی)

پیش‌نیاز	مجموع ساعت	ساعت عملی	ساعت نظری	عنوان درس تخصصی(MBA Mobile Telecommunications)
دروس پایه و عمومی	12	0	12	**استراتژی‌های کسب‌وکار در صنعت مخابرات سیار** *(مروری بر مدل‌های کسب‌وکار، تحلیل رقابتی، و تدوین استراتژی‌های رشد در حوزه 5G، IoT، و خدمات ارزش افزوده)*
دروس پایه و عمومی	12	0	12	**فناوری‌های نوین مخابرات سیار و چشم‌انداز آینده** *(تحلیل معماری شبکه‌های نسل جدید (5G/6G)، اینترنت اشیا (IoT)، ارتباطات ماهواره‌ای، پردازش لبه (Edge Computing))*
مدیریت پروژه، دروس پایه و عمومی	12	4	8	**مدیریت پروژه‌های مخابراتی و پیاده‌سازی زیرساخت‌ها** *(اصول مدیریت پروژه‌های پیچیده مخابراتی، برنامه‌ریزی و کنترل منابع، مدیریت ریسک، استقرار سایت‌های BTS، و توسعه شبکه)*
اقتصاد، دروس پایه و عمومی	8	0	8	**اقتصاد و مقررات در صنعت مخابرات** *(تحلیل اقتصادی بازارهای مخابراتی، مدل‌های درآمدزایی، تعرفه‌گذاری، قوانین و مقررات رگولاتوری، مدیریت طیف فرکانسی)*
دروس تخصصی قبلی	12	4	8	**مدیریت عملیات و شبکه‌های مخابرات سیار** *(بهینه‌سازی عملکرد شبکه، مدیریت کیفیت خدمات (QoS)، عیب‌یابی و نگهداری، امنیت شبکه‌های سیار، اصول سوئیچینگ و مسیریابی)*
مدیریت بازاریابی، دروس پایه و عمومی	8	0	8	**بازاریابی و توسعه خدمات نوین مخابراتی** *(تحلیل بازار خدمات سیار، شناخت مشتری، توسعه و عرضه خدمات جدید (مانند MVNOs، خدمات ابری)، استراتژی‌های بازاریابی دیجیتال)*
	64	**8**	**56**	