

# AI & Innovation

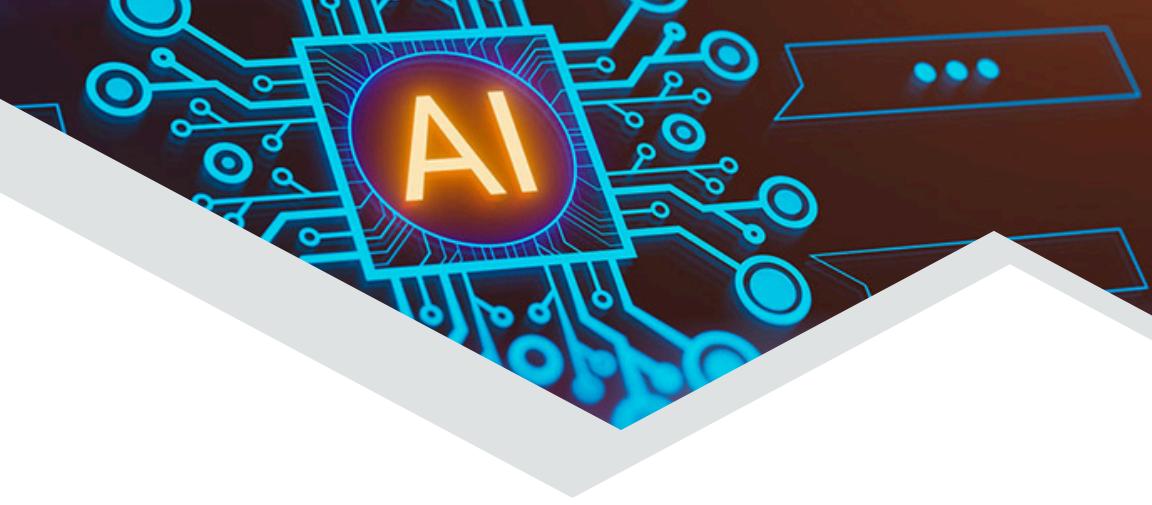
# Machine Learning for Entrepreneurs Building Smarter Products & Services



Code: 254040



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



## Course Introduction

In the modern competitive landscape, a great idea is no longer enough. The most successful new ventures are those that leverage data and technology to create intelligent, adaptive, and personalized experiences. Machine Learning (ML) is the core engine behind this intelligence, powering everything from hyper-personalized recommendations and predictive analytics to automated processes and novel user interactions. For an entrepreneur, understanding ML is not about becoming a data scientist—it's about gaining the strategic literacy to build a fundamentally smarter and more defensible business.

This five-day intensive course is designed specifically for founders, product leaders, and innovators. It strips away the overly technical complexity and focuses on the practical application of ML as a strategic business tool. You will learn how to identify high-impact ML opportunities, make critical build-vs.-buy decisions, integrate ML into your product roadmap, and articulate the value of an intelligent product to customers and investors alike. This is your blueprint for building a data-informed, AI-powered venture.

## 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:

- **Articulate the Business Value of ML:** Clearly explain how ML can solve specific customer problems, create new revenue streams, and build a competitive moat.
- **Identify and Prioritize ML Use Cases:** Systematically evaluate business processes and product features to find the highest-value opportunities for ML integration.
- **Navigate the Technical Landscape:** Understand the different types of ML (supervised, unsupervised, reinforcement learning) and their common business applications without needing to code.
- **Make Strategic Technical Decisions:** Evaluate the build-vs.-buy-vs.-partner dilemma for ML capabilities and understand how to work effectively with data scientists and engineers.
- **Develop an ML Product Roadmap:** Create a phased plan for integrating ML into a product, from initial data collection and prototyping to full-scale deployment.
- **Understand Data Needs and Ethics:** Identify the data required to power ML features and recognize the ethical responsibilities and potential biases involved.

# Who Should Attend?

This course is designed for the builders and visionaries of the business world:

- **Startup Founders & Co-Founders**
- **Product Managers & Product Owners** in early-stage companies
- **Innovation Managers & Corporate Intrapreneurs**
- **Business Development Professionals** exploring tech-driven ventures
- **Tech-Savvy Consultants & Advisors** to startups
- **Venture Capital Associates & Angel Investors** who want to better evaluate AI-driven startups
- **Anyone** with a business idea who wants to leverage technology to make it smarter and more scalable.

# Course Outline

## Day 1: Demystifying ML: The Entrepreneur's Strategic Advantage

### AM: Why ML is a Business Game-Changer

- Beyond the hype: Real-world examples of ML driving startup growth and valuation.
- How ML creates defensible moats: network effects, data flywheels, and personalization.
- The language of ML: Key terms (models, training, inference, algorithms) explained in plain English.

### PM: The ML-Powered Business Model

- Mapping ML to business model canvases: new value props, revenue streams, and cost structures.
- **Workshop:** Ideation session – brainstorming ML opportunities for a sample business idea.

## Day 2: Finding the Right Problem: Use Case Identification

### AM: The ML Opportunity Landscape

- A tour of common ML applications: Recommendation systems, predictive analytics, churn prediction, dynamic pricing, NLP, and computer vision.
- How to spot an ML opportunity: Is a task repetitive, data-rich, and requiring pattern recognition?

### PM: Prioritizing Your ML Initiative

- Framework for evaluation: Impact vs. Feasibility (Data, Complexity, Cost).
- **Hands-on Exercise:** Participants bring their own business concept and use the framework to identify and prioritize their top ML use case.

## Day 3: Building Your ML Toolbox: A Non-Technical Guide

### AM: How ML Works (Without the Math)

- Supervised Learning: Learning from labeled data (e.g., spam detection, sales forecasting).
- Unsupervised Learning: Finding hidden patterns (e.g., customer segmentation, anomaly detection).
- The crucial role of data: quality, quantity, and labelling.

### PM: The Build vs. Buy Decision

- Overview of the ecosystem: Building in-house, using cloud APIs (e.g., AWS, Google Cloud, Azure), and partnering with specialty firms.
- Calculating the Total Cost of Ownership (TCO) for each path.
- **Case Study:** How a successful startup chose its ML path.

# Course Outline

## Day 4: From Concept to Prototype: The ML Product Lifecycle

### AM: The MVP Approach to ML

- The ML development process: Data collection -> Model training -> Evaluation -> Deployment.
- Creating a “Wizard of Oz” MVP to test an ML concept before full build-out.
- Key metrics: How to measure the performance of your ML feature (e.g., accuracy, precision, recall).

### PM: Data Strategy and Ethics

- How to acquire, label, and manage data ethically and legally.
- Identifying and mitigating bias in ML systems.
- Building trust with users: transparency and explainability.

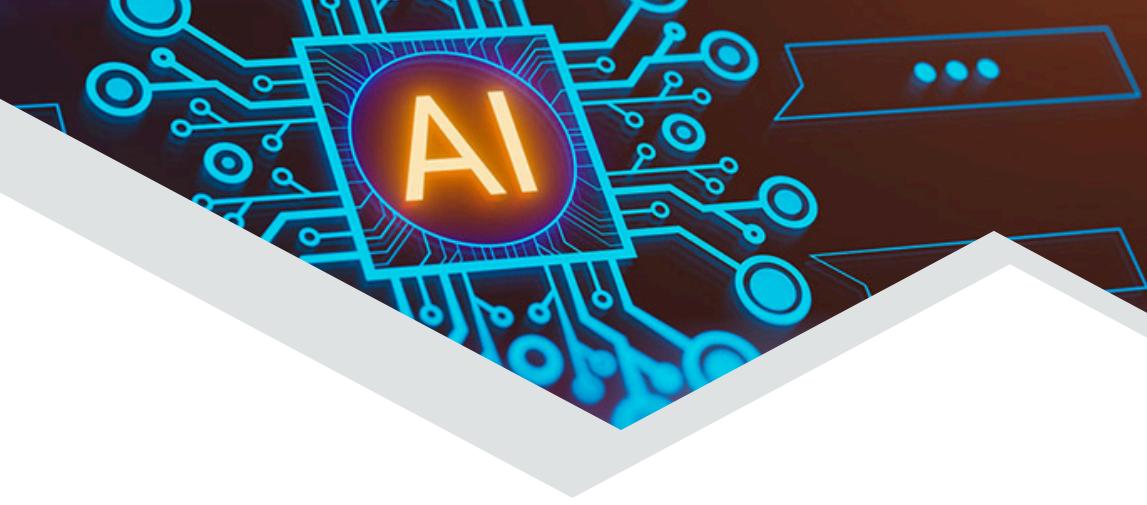
## Day 5: Go-to-Market and Capstone

### AM: Selling Your Intelligent Product

- How to market an ML-powered product and communicate its value to customers.
- Pitching to investors: How to articulate your tech advantage and data strategy.
- Workshop: Crafting a 60-second pitch for an ML feature.

### PM: Capstone Project: Your ML Action Plan

- Final Exercise: Participants finalize a one-page plan for their prioritized ML use case, including:
  - Problem Statement & Value Proposition
  - Data Strategy
  - Technical Approach (Build/Buy/Partner)
  - Key Metrics for Success
  - Next Steps & 3-Month Roadmap
- Presentations and feedback from peers and instructors.
- Course Wrap-Up: Resources and next steps for your ML journey.



## المقدمة

في ظل المنافسة الشديدة اليوم، لم تعد الفكرة الرائعة كافية. أُنجز المشاريع الجديدة هي تلك التي توظف البيانات والتكنولوجيا لخلق تجارب ذكية ومتكيّفة ومخصصة. يُعد التعلم الآلي (ML) المحرك الأساسي لهذا الذكاء، إذ يُشغل كل شيء بدءاً من التوصيات المُخصصة للغاية والتحليلات التنبؤية وصولاً إلى العمليات المؤتمتة وتفاعلات المستخدمين المبتكرة. بالنسبة لرائد الأعمال، لا يقتصر فهم التعلم الآلي على أن يصبح عالم بيانات، بل يتعلق باكتساب المعرفة الاستراتيجية اللازمة لبناء أعمال أكثر ذكاءً وفعاليةً.

هذه الدورة المكثفة، التي تمتد لخمسة أيام، مصممة خصيصاً للمؤسسين وقادة المنتجات والمبتكرات. تُزيل هذه الدورة التعقيدات التقنية المفرطة، وترتكز على التطبيق العملي للتعلم الآلي كأداة أعمال استراتيجية. ستتعلم كيفية تحديد فرص التعلم الآلي عالية التأثير، واتخاذ قرارات حاسمة بشأن البناء مقابل الشراء، ودمج التعلم الآلي في خارطة طريق منتجك، وتوضيح قيمة المنتج الذكي للعملاء والمستثمرين على حد سواء. هذه هي خطتك لبناء مشروع قائم على البيانات ومدعوم بالذكاء الاصطناعي.

## 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
- شراائح ومطبوعات
- التقييم اللاحق

## أهداف الدورة

- عند الانتهاء من هذه الدورة، سيكون المشاركون قادرين على:
- تحديد القيمة التجارية للتعلم الآلي: اشرح بوضوح كيف يمكن للتعلم الآلي حل مشكلات العملاء المحددة، وإنشاء مصادر دخل جديدة، وبناء خندق تنافسي.
  - تحديد حالات استخدام التعلم الآلي وإعطائها الأولوية: قم بتقييم العمليات التجارية وميزات المنتج بشكل منهجي للعثور على الفرص ذات القيمة الأعلى لتكامل التعلم الآلي.
  - التنقل في المشهد الفني: فهم الأنواع المختلفة من التعلم الآلي (التعلم الخاضع للإشراف، والتعلم غير الخاضع للإشراف، والتعلم المعزز) وتطبيقاتها التجارية الشائعة دون الحاجة إلى الترميز.
  - اتخاذ قرارات تقنية استراتيجية: تقييم معضلة البناء مقابل الشراء مقابل الشراكة فيما يتعلق بإمكانيات التعلم الآلي وفهم كيفية العمل بشكل فعال مع علماء البيانات والمهندسين.
  - تطوير خريطة طريق منتج التعلم الآلي: إنشاء خطة مرحلية لدمج التعلم الآلي في المنتج، من جمع البيانات الأولية والنماذج الأولية إلى النشر الكامل.
  - فهم احتياجات البيانات والأخلاقيات: تحديد البيانات المطلوبة لتشغيل ميزات التعلم الآلي والتعرف على المسؤوليات الأخلاقية والتحيزات المحتملة التي تنطوي عليها.

## من ينبغي أن يهتم؟

تم تصميم هذه الدورة خصيصاً لمنشئي ورواد الأعمال في عالم الناشئة:

- مؤسسو الشركات الناشئة والمؤسرون المشاركون
- مدريي المنتجات وأصحاب المنتجات في الشركات في المراحل المبكرة
- مدير الابتكار ورواد الأعمال داخل الشركات
- متخصصو تطوير الأعمال يستكشفون المشاريع القائمة على التكنولوجيا
- مستشارون ومستشارون متخصصون في التكنولوجيا للشركات الناشئة
- شركاء رأس المال الاستثماري والمستثمرون الملائكة الذين يرغبون في تقييم الشركات الناشئة التي تعتمد على الذكاء الاصطناعي بشكل أفضل
- أي شخص لديه فكرة عمل ويريد الاستفادة من التكنولوجيا لجعلها أكثر ذكاءً وقابلية للتطوير

# محتويات الكورس

## اليوم الأول كشف غموض التعلم الآلي: الميزة الاستراتيجية لرائد الأعمال

لماذا يُعد التعلم الآلي عاملاً حاسماً في تغيير قواعد اللعبة في عالم الأعمال

- ما وراء الضجيج: أمثلة واقعية للتعلم الآلي الذي يقود نمو الشركات الناشئة وتقييمها.
- كيف ينشئ التعلم الآلي خنادق قابلة للدفاع عنها: تأثيرات الشبكة، وعجلات البيانات، والتخصيص.

◦ لغة التعلم الآلي: المصطلحات الرئيسية (النماذج، التدريب، الاستدلال، الخوارزميات) موضحة باللغة الإنجليزية البسيطة.

### نموذج الأعمال المدعوم بالتعلم الآلي

◦ربط التعلم الآلي بنماذج الأعمال: عروض القيمة الجديدة، وتدفقات الإيرادات، وهياكل التكلفة.

◦ ورشة عمل: جلسة توليد الأفكار - تبادل الأفكار حول فرص التعلم الآلي للحصول على فكرة عمل نموذجية

## اليوم الثاني إيجاد المشكلة الصحيحة: تحديد حالات الاستخدام

مشهد فرص التعلم الآلي

◦ جولة في تطبيقات التعلم الآلي الشائعة: أنظمة التوصية، والتحليلات التنبؤية، والتنبؤ بالتحول، والتسعير динاميكي، ومعالجة اللغة الطبيعية، والرؤية الحاسوبية.

◦ كيفية اكتشاف فرصة التعلم الآلي: هل المهمة متكررة وغنية بالبيانات وتحتاج إلى التعرف على الأنماط؟

### إعطاء الأولوية لمبادرة التعلم الآلي الخاصة بك

◦ إطار التقييم: التأثير مقابل الجدوى (البيانات، التعقيد، التكلفة).

◦ تمرين عملي: يحضر المشاركون مفهوم أعمالهم الخاص ويستخدمون الإطار لتحديد أولوية أفضل حالات استخدام التعلم الآلي لديهم.

## اليوم الثالث بناء مجموعة أدوات التعلم الآلي الخاصة بك: دليل غير تقني

كيف يعمل التعلم الآلي (بدون الرياضيات)

◦ التعلم الخاضع للإشراف: التعلم من البيانات المصنفة (على سبيل المثال، اكتشاف البريد العشوائي، وتوقعات المبيعات).

◦ التعلم غير الخاضع للإشراف: العثور على الأنماط المخفية (على سبيل المثال، تقسيم العملاء، واكتشاف الشذوذ).

◦ الدور الحاسم للبيانات: الجودة والكمية والتصنيف.

### قرار البناء مقابل الشراء

◦ نظرة عامة على النظام البيئي: البناء داخلياً، واستخدام واجهات برمجة التطبيقات السحابية (على سبيل المثال، AWS، Google Cloudg، Azure)، والشراكة مع الشركات المتخصصة.

◦ حساب التكلفة الإجمالية للملكية (TCO) لكل مسار.

◦ دراسة الحالة: كيف اختارت شركة ناشئة ناجحة مسار التعلم الآلي

## محتويات الكورس

### اليوم الرابع من المفهوم إلى النموذج الآلي: دورة حياة منتج التعلم الآلي

#### نحو MVP للتعلم الآلي

- عملية تطوير التعلم الآلي: جمع البيانات -> تدريب النموذج -> التقييم -> النشر.
- إنشاء "ساحر أوز" لاختبار مفهوم التعلم الآلي قبل البناء الكامل.
- المقاييس الرئيسية: كيفية قياس أداء ميزة التعلم الآلي (على سبيل المثال، الدقة، والضبط، والاسترجاع).

#### استراتيجية البيانات والأخلاقيات

- كيفية الحصول على البيانات ووضع علامات عليها وإدارتها بطريقة أخلاقية وقانونية.
- تحديد التحيز والتخفيف منه في أنظمة التعلم الآلي.
- بناء الثقة مع المستخدمين: الشفافية والقدرة على التوضيح.

### اليوم الخامس التوجه إلى السوق والمشروع النهائي

#### بيع منتج الذكي

- كيفية تسويق منتج مدعوم بالتعلم الآلي وتوصيل قيمته للعملاء.
  - تقديم عرض للمستثمرين: كيفية التعبير عن ميزتك التكنولوجية واستراتيجية البيانات.
  - ورشة عمل: صياغة عرض تقديمي مدته 60 ثانية لميزة التعلم الآلي.
- مشروع التخرج: خطة عمل التعلم الآلي الخاصة بك**
- التمرين النهائي: يقوم المشاركون بوضع اللمسات الأخيرة على خطة مكونة من صفحة واحدة لحالة استخدام التعلم الآلي ذات الأولوية الخاصة بهم، بما في ذلك:

- بيان المشكلة ومقترن القيمة
  - استراتيجية البيانات
  - النهج الفني (البناء/الشراء/الشراكة)
  - المقاييس الرئيسية للنجاح
  - الخطوات التالية وخريطة الطريق لمدة 3 أشهر
- العروض التقديمية وردود الفعل من الزملاء والمدربين.
  - ملخص الدورة: الموارد والخطوات التالية لرحلتك في التعلم الآلي

# 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:



05/10/2026 - 09/10/2026 [Click Now](#)

# VENUES

 LONDON

 BARCELONA

 KUALA LUMPER

 AMSTERDAM

 DAMASCUS

 ISTANBUL

 SINGAPORE

 PARIS

 DUBAI

# OUR PARTNERS



المعرفة



LinkedIn  
Learning

Google



Microsoft



Ulster University

University of Roehampton London

  
Chartered Institute of Procurement & Supply

CIM The Chartered Institute of Marketing

  
CFA Institute

 AXELOS  
GLOBAL BEST PRACTICE

  
Association of Chartered Certified Accountants



  
University of East London



  
Middlesex University

  
IFMA™



  
Project Management Institute.





  
LONDON ROYAL  
ACADEMY

# THANK YOU

## CONTACT US

📞 +963 112226969

💬 +963 953865520

✉️ Info@futurecentre.com

📍 Damascus - Victoria - behind Royal Semiramis hotel

