



الأاديمية الإسكندنافية
للتدريب والتطوير



دورة: التسويق والبيع الإلكتروني ومهارات استخدام الإنترنت والشبكة العنكبوتية في التسويق والدعاية والاعلان

الكود	المدينة	الفندق	بداية التدريب	نهاية التدريب	السعر	لغة الدورة - الساعات
MCC-766	أمستردام (هولندا)	قاعة فندقية	2027-01-04	2027-01-08	€ 5450	العربية - 25

مقدمة عامة عن الدورة التدريبية

لا شك أن الترويج هو أحد أهم دعائم العملية التسويقية. و تخطيط الحملات الاعلانية و تنظيمها هو حجر الزاوية في نجاح العملية التسويقية بأكملها ومن أهم الطرق التسويقية في عصر الانفتاح المعلوماتي هو التسويق الاليكتروني. قد فتحت الإنترنت مجالاً جديداً للتواجد سوف يغير طريقة عمل معظم الشركات ويعطي فرصة أكبر للتنافس والإعلان والانتشار والنجاح فاليوم أصبح بإمكانك أن تصل بخدماتك ومنتجك إلى السوق المحلية والإقليمية والعالمية بأسهل الطرق الممكنة... ويعتبر سوق الدعاية والإعلان والخدمات الترويجية على شبكة الإنترنت من أكثر المجالات التسويقية نمواً في العالم قياساً بكافة أنواع الدعاية الأخرى... ومن هنا تقدم الدورة مساحة واسعة للدخول في هذا المجال والاستفادة القصوى من مزاياه التي لا توفرها وسائل الدعاية والإعلان الأخرى.

الأهداف العامة للدورة التدريبية

- مفهوم الدعاية عن طريق الإنترنت.
- التعريف بمفهوم التسويق عن طريق الإنترنت
- اساليب التأثير في العملاء
- وضع استراتيجية الدعاية الإلكترونية.
- التواصل مع العملاء لحظياً والتعامل مع محركات البحث لتكون دائماً في المقدمة.
- المفهوم الحديث للتسويق



- التسويق الإلكتروني
- أدوات التسويق الإلكتروني:
- التسويق علي مواقع الاعلانات المدفوعة وكيفية الربح منها وعمل اعلانات تحوز علي اعلي مشاهدة

المشاركون المستهدفون من الدورة التدريبية

- العلاقات العامة وإدارات الخدمات و العاملين في مجال الدعاية والإعلان. والعاملون في مجال التسويق والمبيعات

المحتويات العلمية للدورة التدريبية

المفهوم الحديث للتسويق:

- مفهوم التسويق
- الفرق بين التسويق والبيع
- تطور مفهوم التسويق
- مبادئ التسويق الحديث.

التسويق الإلكتروني و التجارة الإلكترونيّة

طبيعة و مفهوم التسويق الإلكتروني

تاريخ موجز للتجارة الإلكترونيّة

ماهية التجارة الإلكترونيّة

مفهوم التسويق الإلكتروني



مراحل التسويق الاليكتروني

مقومات نجاح العملية التسويقية عبر الانترنت

التحديات التي تواجه الشركات المسوقة عبر الانترنت

البيئة التسويقية والتحليل الرباعي

خطوات تحليل المنافسة

مفهوم الدعاية والإعلان الإلكتروني.

التسويق عبر الصفحات الإجتماعية

حملات البريد الدعائية ورسائل الهاتف المحمول

التسويق عبر المواقع الإلكترونية المتخصصة بالتسويق

كيفية التأثير في العملاء باستخدام الدعاية والإعلان الإلكتروني.

إشكالية الدعاية الإلكترونية وطرق التغلب عليها.

متطلبات بناء نموذج الدعاية والإعلان الإلكتروني.

الاتجاهات الحديثة في التواصل مع العملاء لحظيا.

التغلب على الفجوة بين توقعات العميل وإدارته

بناء قواعد بيانات إدارة علاقات العملاء الإلكترونية



منهجية التعامل مع محركات البحث ومواقع التواصل الاجتماعي والاستفادة القصوى منها .



الأكاديمية الإسكندنافية للتدريب والتطوير تعتمد على أحدث الأساليب العلمية والمهنية في مجالات التدريب وتنمية الموارد البشرية، بهدف رفع كفاءة الأفراد والمؤسسات. يتم تنفيذ البرامج التدريبية وفق منهجية متكاملة تشمل:

- المحاضرات النظرية المدعومة بعروض تقديمية (PowerPoint) ومقاطع مرئية (فيديوهات وأفلام قصيرة).
- التقييم العلمي للمتدربين قبل وبعد البرنامج لقياس مدى التطور والتحصيل العلمي.
- جلسات العصف الذهني وتطبيقات عملية للأدوار من خلال تمثيل المواقف العملية.
- دراسة حالات عملية مصممة خصيصاً لتلائم المادة العلمية وطبيعة عمل المشاركين.
- اختبارات تقييمية تُجرى في نهاية الدورة لتحديد مدى تحقيق الأهداف التدريبية.

يحصل كل مشارك على المادة العلمية والعملية للبرنامج مطبوعة ومحفوظة على CD أو فلاش ميموري، مع تقديم تقارير مفصلة تشمل الحضور والنتائج النهائية مع التقييم العام للبرنامج.

يتم إعداد المادة العلمية للبرامج التدريبية بطريقة احترافية على يد نخبة من الخبراء والمتخصصين في مختلف المجالات والتخصصات. في ختام البرنامج، يحصل المشاركون على شهادة حضور مهنية موقعة ومعتمدة من الأكاديمية الإسكندنافية للتدريب والتطوير.

أوقات البرنامج:

- من الساعة 9:00 صباحاً حتى 2:00 ظهراً في المدن العربية.
- من الساعة 10:00 صباحاً حتى 3:00 ظهراً في المدن الأوروبية والآسيوية.

البرامج التدريبية تتضمن :

- استراحة قهوة يوميا خلال المحاضرات لضمان راحة المشاركين.



الأكاديمية الإسكندنافية للتدريب والتطوير

English Courses +46700414959 Arabic Courses +46700414959 +46114759991

scandinavianacademy.net info@scandinavianscademy.net

Timmermangatan 100 B.O.X 60359 Norrköping - Sweden