



Mobile : 0046700414979 | Mobile : 0046700414959 | phone : 0046114759991

Email : info@scandinavianacademy.net | Web site : <https://scandinavianacademy.net>

location : Ståthögavägen 38, 602 23 Norrköping, Sweden | P.O.BOX : 60359



دورة: طرق وميكنة أساليب نظم البيع والشراء في ظل التجارة الإلكترونية

| الكود | المدينة | الفندق | بداية التدريب | نهاية التدريب | السعر | لغة الدورة - الساعات |
|---------|-------------------|-------------|---------------|---------------|--------|----------------------|
| CIC-519 | فلورنسا (إيطاليا) | قاعة فندقية | 2027-02-15 | 2027-02-19 | € 5450 | العربية - 25 |

وصف الدورة التدريبية

لم تعد التجارة الإلكترونية مجرد رفاهية لفئة قليلة من الناس أو شيء ثانوي في حياتنا اليومية ولا 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 الإلكتروني.

هدف الدورة التدريبية

- فنون التسويق الإلكتروني
- المزيج التسويقي والاختلاف بين المفهوم التقليدي للتسويق والتسويق الإلكتروني
- عناصر المزيج التسويقي وتعزيز مفهوم التجارة الإلكترونية
- خدمة ما بعد البيع
- الرؤية المستقبلية نحو التوسع في إدارة الأعمال والتحول إلى التجارة الإلكترونية

الفئة المستهدفة من الدورة التدريبية

- العاملون في مجالي التسويق والمبيعات.

محتوى الدورة التدريبية

- التعريف بمفهومي التسويق والبيع والفرق بينهما
- الإنترنت وقطاع الأعمال



- مفهوم التسويق.
- أساسيات شبكة الإنترنت.
- خدمات الإنترنت. شبكة النسيج العالمية.
- محتويات شبكة الإنترنت.
- البحث عن المعلومات.
- مجتمع الإنترنت وسلوكياته الأعمال الإلكترونية
- الإتجار الإلكتروني. التسويق الإلكتروني. قنوات ومنافذ التسويق الإلكتروني.
- تطوير موقع تسويقي
- أهداف الحضور على الشبكة
- قدرات اسم النطاق التسويقية
- تحديد الجهات ذات العلاقة
- لغات تطوير الموقع
- هيكلية موقع الإنترنت.
- تطوير المحتوى المعلوماتي.
- الروابط التشعبية الصور والألوان والوسائط.
- لماذا التحول إلى التجارة الإلكترونية
- قوة العمل والتبادل الإلكتروني
- التجارة الإلكترونية ومفهوم العلاقات الثنائية:
- التجارة الإلكترونية ما بين الشركات والعملاء
- التجارة الإلكترونية ما بين الشركات وبعضها البعض
- التجارة الإلكترونية ما بين الشركات والمؤسسات الحكومية
- قدرات الوصول وتعزيز المبيعات
- الفوائد التي تعود على العملاء ناتج استخدام التجارة الإلكترونية
- تعزيز مفهوم المصدقية لدي العميل عند ممارسة العمل الإلكتروني



• انعكاسات استخدام التجارة الالكترونية



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.



شركاؤنا في النجاح





الأكاديمية الإسكندنافية للتدريب والتطوير

English Courses +46700414979 Arabic Courses +46700414959 +46114759991

scandinavianacademy.net info@scandinavianacademy.net

Ståthögavägen 38, 602 23 Norrköping - Sweden