

A photograph showing a group of six people (three men and three women) gathered around a large wooden table, working together on a large piece of paper. The paper contains a hand-drawn diagram illustrating the relationship between Strategy, Goal, and Analysis. A pie chart is also visible. The word "STRATEGY" is written in large, bold, red capital letters at the top. To its left, the word "GOAL" is written in green. Below "STRATEGY", the word "ANALYSIS" is written in yellow. A pie chart is divided into three segments: one labeled "45%", another labeled "25%", and a third labeled "15%".

الأكاديمية الإسكندنافية
للتدريب والتطوير





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

ال코드	المدينة	الفندق	بداية التدريب	نهاية التدريب	السعر	لغة الدورة - الساعات
MCC-766	برلين (ألمانيا)	فأعاعة فندقية	2026-02-23	2026-02-27	€ 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 الإلكتروني. قد فتحت الإنترنرت مجالاً جديداً للتواجد سوف يغير طريقة عمل معظم الشركات ويعطي فرصة أكبر للتنافس والإعلان والانتشار والنجاح فالاليوم أصبح بإمكانك أن تصل بخدماتك ومنتجك إلى السوق المحلية والإقليمية والعالمية بأسهل الطرق الممكنة... ويعتبر سوق الدعاية والإعلان والخدمات الترويجية على شبكة الإنترنرت من أكثر المجالات التسويقية نمواً في العالم قياساً بـأي نوع 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 الإنترنرت.
- التعريف بمفهوم التسويق عن طريق الإنترنرت
- أساليب 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 على مواقع الاعلانات المدفوعة وكيفية الربح منها وعمل اعلانات تحوز على اعلى مشاهدة

المشاركون المستهدفون من الدورة التدريبية

- العلاقات العامة وإدارات الخدمات والعاملين 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 الإلكترونية

طبيعة و مفهوم التسويق الإلكتروني

تاريخ موجز للتجارة الإلكترونية

ماهية التجارة الإلكترونية

مفهوم التسويق الإلكتروني



مراحل التسويق الإلكتروني

مقومات نجاح العملية التسويقية عبر الانترنت

التحديات التي تواجه الشركات المسوقة عبر الانترنت

البيئة التسويقية والتحليل الرباعي

خطوات تحليل المنافسة

مفهوم الدعاية والإعلان الإلكترونية.

التسويق عبر الصفحات الإجتماعية

حملات البريد الدعائية ورسائل الهاتف المحمول

التسويق عبر الواقع الإلكتروني المتخصصة بالتسويق

كيفية التأثير في العملاء باستخدام الدعاية والإعلان الإلكترونية.

إشكالية الدعاية الإلكترونية وطرق التغلب عليها.

متطلبات بناء نموذج الدعاية والإعلان الإلكترونية.

الاتجاهات الحديثة في التواصل مع العملاء لحظيا.

التغلب على الفجوة بين توقعات العميل وإداركه

بناء قواعد بيانات إدارة علاقات العملاء الإلكترونية



منهجية التعامل مع محرّكات البحث وموقع 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 بعرض تقديمي (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 :

- بوفيه يومي يقدم أثناء المحاضرات لضمان راحة المشاركين.



الأكاديمية الس堪динافية للتدريب والتطوير

English Courses +46700414979 Arabic Courses +46700414959 +46114759991

scandinavianacademy.net info@scandinavianacademy.net

Timmermansgatan 100 B.O.X 60359 Norrköping - Sweden