



Mobile | 00966536473335 : Mobile | 00966112695229 : Phone : 00966552365295

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

المملكة العربية السعودية - الرياض - حي الخليج - شارع الشيخ عبد العزيز بن عبد الرحمن بن بشر - 13223 - مكتب رقم 5 | P.O.BOX : 13224



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

الكود	المدينة	الفندق	بداية التدريب	نهاية التدريب	السعر	لغة الدورة - الساعات
CIC-519	الرياض	قاعة فندقية	2027-01-24	2027-01-28	SR 8950	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 المصادقية لدي العميل عند ممارسة العمل الإلكتروني



• انعكاسات استخدام التجارة الالكترونية



مركز الأكاديمية الإسكندنافية للتدريب يعتمد 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 مركز الأكاديمية الإسكندنافية للتدريب .

### أوقات البرامج التدريبية :

- من الساعة 9:00 صباحاً حتى 2:00 ظهراً

### البرامج التدريبية تتضمن :

- بوفيه يومي يقدم أثناء المحاضرات لضمان راحة المشاركين.
- جميع الاسعار لا تتضمن 15 % ضريبة القيمة المضافة



# Scandinavian Academy

## Training Center



00966112695229



info@scandinavianacademy.co



المملكة العربية السعودية - الرياض - حي الخليج - شارع الشيخ عبد العزيز بن عبد الرحمن بن بشر - 13223 - مكتب رقم 5  
Riyadh - Al Khaleej District - Sheikh Abdul Aziz Bin Abdul Rahman Bin Bishr Street - 13223 - Office No. 5

Mobile | 00966536473335 : Mobile | 00966112695229 : Phone : 0096652365295

info@scandinavianacademy.co : Email | https://scandinavianacademy.co : Web site

المملكة العربية السعودية - الرياض - حي الخليج - شارع الشيخ عبد العزيز بن عبد الرحمن بن بشر - 13223 - مكتب رقم 5 | P.O.BOX : 13224