

التسويق عبر شبكة الإنترنت - التجارة الإلكترونية: الجوانب القانونية والإدارية

احجز مقعدك

الرسوم (\$)

اماكن الإنعقاد

بتاريخ

[سجل الآن](#)

٣١ ديسمبر - ٣١

ديسمبر ١٩٦٩

وصف الدورة التدريبية

· إهداد الإدارة بأحدث الوسائل للتسويق والتصدير المباشر مع العملاء دون تدخل أي وسطاء .

· إهداد الإدارة بالمعلومات الأساسية عن الأسواق والمنافسين وتطور الأسعار العالمية

للمنتجات والخدمات .

- التعرف على المنتجات المنافسة وأحدث ما توصلت إليه التكنولوجيا في المجال .
- إعداد قواعد بيانات للعملاء الحاليين والعملاء المحتملين والإتصال الدوري بهم .

شهادة الدورة التدريبية

في نهاية البرنامج سوف يتمكن المشاركون الحصول على شهادة حضور من روبست بعد إكمال حضور الدورة كاملاً.

من ينبغي عليه ان يحضر؟

مدراء ومسؤولو التسويق والقانونون بنشاط التسويق والتصدير في الشركات المختلفة .

خطة الدورة التدريبية

· كيف تتصل بعولانك حول العالم من خلال شبكة الإنترنت .

· البريد الإلكتروني :

-كيف تستخدم البريد الإلكتروني .

-قوائم المراسلة (العملاء) :

· كيف تختار قوائم المراسلة لعملاء الشركة الحاليين والمحتملين ؟

· محاذير إختيار القوائم .

· إستخدام مجموعات الأخبار :

Use Net Newgroups-

-كيف تستخدم إهكائيات مجموعات الأخبار .

· دراسة السوق والمنافسين من خلال شبكة الإنترنت .

· التعرف على المنافسين بإستخدام قوائم الإرسال ومجموعات الأخبار .

· التعرف على المنتجات المنافسة والتكنولوجيا والتطورات الحديثة بإستخدام أساليب البحث عن الملفات :

-إستخدام بروتوكولات نقل الملفات .

-إستخدام طريقة جوفر للبحث في الملفات ونقل المعلومات .

- (WWW) World Wide Web للبحث في الملفات ونقل المعلومات

-إستخدام خادمات المعلومات واسعة النطاق WAIS للبحث في قواعد البيانات .

-التعريف ببروتوكولات نقل الملفات .

-أدوات ضغط وفك اللفات .

-البحث عن اللفات بإستخدام طريقة أركي .