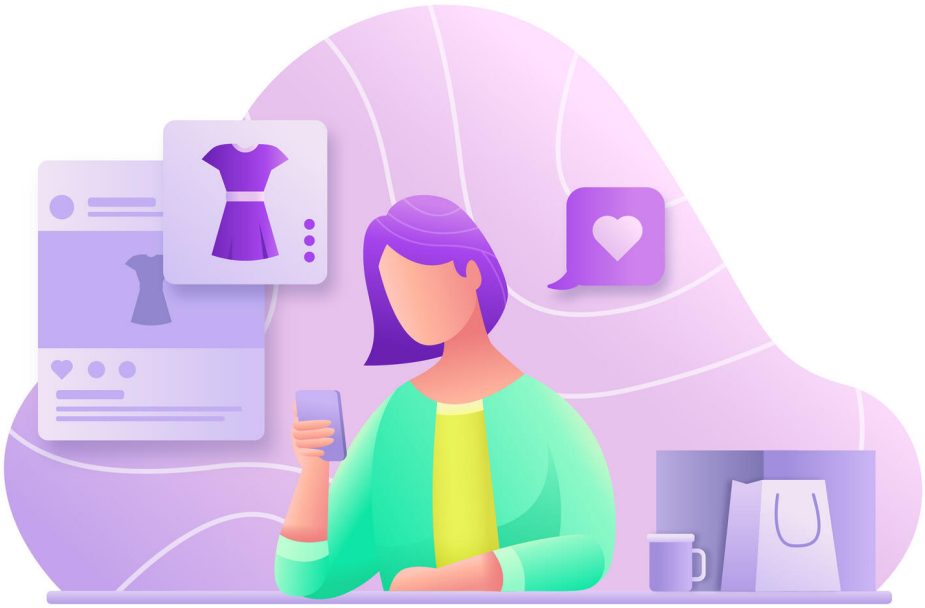


"دور ومهام مالك المنتج في التجارة الإلكترونية: دليل شامل"

المدة: 5 يوم

اللغة: ar

كود الكورس: PM1-124

هدف الكورس

بنهاية هذه الدورة، سيكون المشاركون قادرين على:

- فهم دور ومسؤوليات مالك منتج التجارة الإلكترونية في المنظمات الرشيقة.
- تطوير رؤية واستراتيجية منتج قوية تتماشى مع الأهداف التجارية.
- تحويل احتياجات المستخدمين ومتطلبات العمل إلى قوائم منتجات قابلة للتنفيذ.
- إدارة دورات حياة المنتج من الفكرة إلى الإطلاق والتحسين.
- استخدام التحليلات وبيانات تجربة المستخدم لاتخاذ قرارات مستنيرة بالبيانات للمنتج.

الجمهور

تُعد هذه الدورة مثالية لـ:

- أصحاب ومديري المنتجات في مجال التجارة الإلكترونية.
- مديري المشاريع الرقمية ومالكي المنتجات في إطار عمل سكرم.
- المتخصصين في قطاع البيع بالتجزئة والأسواق الإلكترونية.
- مصممي تجربة المستخدم وواجهة المستخدم الذين ينتقلون إلى أدوار في مجال المنتجات.
- محللي الأعمال والمتخصصين التقنيين في التسويق ضمن قطاع التجارة الإلكترونية.

منهجية التدريب

يجمع هذا الدورة بين دراسات حالة واقعية، ومناقشات موجهة، وتمارين عملية تركز على عمليات التجارة الإلكترونية وملكية المنتجات الرشيقة. سيقوم المشاركون بإنشاء خرائط طريق، وقصص المستخدم، واستراتيجيات تراكم مخصصة لنجاح البيع بالتجزئة عبر الإنترنت.

الملخص

تم تصميم هذه الدورة المتقدمة للمهنيين الذين يطمحون إلى قيادة وإدارة منتجات التجارة الإلكترونية بشكل استراتيجي وفعّال. يلعب مالك منتج التجارة الإلكترونية دورًا محوريًا في مواءمة المبادرات الرقمية مع توقعات العملاء، وأهداف الأعمال، والابتكار التكنولوجي.
سيكتسب المشاركون فهمًا عميقًا لملكية المنتجات ضمن نظم التجارة الإلكترونية — بما يشمل رؤية المنتج، وإدارة قائمة المهام، وأساليب العمل الرشيقة، وتحسين تجربة العملاء، والتعاون بين الفرق المتعددة الوظائف.

بنهاية الدورة، سيكون المشاركون مجهزين بالأدوات اللازمة لدفع نمو المنتجات، وتعزيز معدلات التحويل، وإدارة أصحاب المصلحة، وقيادة الفرق الرقمية في بيئات البيع بالتجزئة عبر الإنترنت السريعة.

محتوى الكورس والمخطط الزمني

Section 1: The Role of the eCommerce Product Owner

- .Defining the Product Owner role in agile and scrum frameworks
- .Understanding key responsibilities in online retail environments
- .Managing stakeholder expectations across marketing, IT, and sales teams
- .Establishing product vision, KPIs, and strategic alignment with business goals

Section 2: Product Strategy and Roadmapping

- .Crafting an eCommerce product strategy that supports customer-centric innovation
- .Creating short- and long-term product roadmaps
- .Balancing business priorities, technical constraints, and user experience
- .Integrating omnichannel strategies and digital commerce trends

Section 3: Backlog Management and Agile Execution

- .Writing clear and actionable user stories and acceptance criteria
- .Prioritising features using frameworks such as MoSCoW, RICE, or WSJF
- Managing sprints, releases, and cross-functional collaboration with developers and .designers
- .Measuring sprint success and continuous improvement techniques

Section 4: Data-Driven Product Ownership

- Using eCommerce analytics (Google Analytics, Shopify, Magento, GA4) for insight .generation
- .Conversion rate optimisation (CRO) and A/B testing principles
- .Understanding customer journeys and behavioural data
- .Applying predictive analytics to forecast performance and demand

Section 5: Customer Experience and Growth Management

- .Building seamless customer experiences across digital touchpoints
- .Integrating UX research and usability testing into product development

- Managing product lifecycle: launch, feedback loops, and iterations.
- Collaborating with marketing and growth teams to drive revenue and retention.

تفاصيل الشهادة

عند إتمام هذه الدورة التدريبية بنجاح، سيحصل المشاركون على شهادة إتمام التدريب من Holistique Training. وبالنسبة للذين يحضرون ويكملون الدورة التدريبية عبر الإنترنت، سيتم تزويدهم بشهادة إلكترونية (e-Certificate) من Holistique Training.

شهادات Holistique Training معتمدة من المجلس البريطاني للتقييم (BAC) وخدمة اعتماد التطوير المهني المستمر (CPD)، كما أنها معتمدة وفق معايير ISO 9001 وISO 21001 وISO 29993.

لهذه الدورة من خلال شهاداتنا، وستظهر هذه النقاط على شهادة إتمام (CPD) يتم منح نقاط التطوير المهني المستمر واحدة عن كل ساعة CPD يتم منح نقطة، CPD ووفقًا لمعايير خدمة اعتماد Holistique Training. التدريب من حضور في الدورة. ويمكن المطالبة بحد أقصى قدره 50 نقطة CPD حاليًا لأي دورة واحدة نقدمها.

التصنيفات

التجزئة والتجارة, المبيعات والتسويق, التكنولوجيا

مقالات ذات صلة

Top eCommerce Skills in Demand in the UK for 2025

Discover the most in-demand eCommerce skills in the UK for 2025, from marketing to AI. Learn key roles, certifications, and career paths to stay ahead.