

مدير سوق الكتروني: دوره ومهامه في التسويق الالكتروني

المدة: 5 يوم

اللغة: ar

كود الكورس: PM1-122

هدف الكورس

بنهاية هذه الدورة، سيكون المشاركون قادرين على:

- فهم المسؤوليات الرئيسية والمعايير الخاصة بمدير السوق.
- إدارة قوائم المنتجات، والتسعير، وتحسين المحتوى عبر المنصات.
- تحليل بيانات المبيعات وتقارير أداء السوق.
- تنسيق اللوجستيات والمدفوعات وتجربة العملاء.
- تطوير استراتيجيات نمو مخصصة تتماشى مع خوارزميات السوق والاتجاهات.

الجمهور

هذه الدورة مثالية لـ:

- المحترفين في التجارة الإلكترونية ومديري التسويق الرقمي.
- المديرين التنفيذيين في الأسواق ومديري المبيعات.
- رواد الأعمال الذين يديرون متاجر إلكترونية متعددة القنوات.
- مديري العلامات التجارية والحسابات الذين يعملون مع تجار التجزئة عبر الإنترنت.
- المحللين ومطوري الأعمال في التجارة الرقمية.

منهجية التدريب

يجمع هذا الدورة بين جلسات يقودها خبراء، ودراسات حالة، وتمارين عملية موجهة. سيستكشف المشاركون لوحات تحكم السوق الحية، ويحللون بيانات المنتجات، ويصممون خطط عمل لتعزيز الأداء والربحية.

الملخص

تقدم هذه الدورة التدريبية الاحترافية نظرة شاملة على دور مدير السوق — وهو دور محوري في عمليات التجارة الإلكترونية الحديثة. سيتعلم المشاركون كيفية إدارة الأسواق الإلكترونية مثل أمازون، إيباي، نون، شوبيفاي، أو المنصات الإقليمية من خلال إتقان إدراج المنتجات، استراتيجيات التسعير، تحسين التسويق، وتحليلات الأداء.

تركز الدورة على بناء المهارات التقنية والتحليلية والاستراتيجية لمساعدة المشاركين في إدارة واجهات المتاجر الرقمية المتعددة بكفاءة، وتحسين أداء المبيعات، وتعزيز ظهور العلامة التجارية عبر قنوات الإنترنت المتنوعة.

محتوى الكورس والمخطط الزمني

Section 1: Understanding the Marketplace Ecosystem

- Overview of global and regional online marketplaces.

- .Roles and responsibilities of a Marketplace Manager
- .Comparing first-party (1P) vs. third-party (3P) selling models
- .Key success metrics: conversion rate, buy box share, ROI

Section 2: Product Listings, Content, and Optimisation

- .Best practices for product listing creation and optimisation
- .Writing SEO-friendly titles, bullet points, and descriptions
- .Using high-converting visuals and multimedia
- .A/B testing product content for engagement and sales

Section 3: Pricing, Promotions, and Advertising

- .Dynamic pricing strategies and competitive analysis
- .Running promotions, discounts, and seasonal campaigns
- .Marketplace advertising tools: Amazon Ads, Sponsored Products, and Display
- .Budget allocation and ad performance optimisation

Section 4: Operations, Logistics, and Customer Management

- .Order fulfilment models: FBA, FBM, dropshipping, and hybrid options
- .Inventory planning and stock control
- .Handling returns, refunds, and performance metrics
- .Customer feedback and reputation management

Section 5: Data-Driven Marketplace Strategy

- .Analysing marketplace dashboards and KPIs
- .Forecasting sales trends using analytics and AI tools
- .Cross-channel growth strategies and brand positioning
- .Integrating marketplace insights into overall business planning



تفاصيل الشهادة

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

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

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 .لأي دورة واحدة نقدمها حاليًا CPD حضور في الدورة. ويمكن المطالبة بحد أقصى قدره 50 نقطة

التصنيفات

القيادة والإدارة, التجزئة والتجارة, المبيعات والتسويق

مقالات ذات صلة



ما هو سلوك المستهلك؟ما أهمية فهم سلوك المستهلك في حملات التسويق؟

سلوك المستهلك هو مجال حيوي في عالم التسويق والإدارة، يهدف إلى فهم كيف يتخذ الأفراد والمجموعات قرارات الشراء واستخدام السلع والخدمات. يتناول هذا المجال تحليل مجموعة واسعة من العوامل التي تؤثر على تصرفات المستهلكين، بما في ذلك العوامل النفسية والاجتماعية والثقافية والشخصية. في عالم الأعمال المعاصر، تعتبر دراسة سلوك المستهلك