MERCURY

# متطلبات التصدير، التجارة الإلكترونية والتسويق، والمعارض الدولية

5 – 9 سبتمبر 2027

الدوحة (قطر)



Dubai - UAE: +971 4 450 5697
Istanbul - Türkiye: +90 539 599 1206
Amman - Jordan: +962 79 712 3347

MERCURY

# متطلبات التصدير، التجارة الإلكترونية والتسويق، والمعارض الدولية

**المرجع:** 177225_121147 **التاريخ:** 5 – 9 سبتمبر 2027 **المكان:** الدوحة (قطر) **الرسوم:** Euro 5500

## المقدمة:

في ظل الانفتاح الاقتصادي العالمي، أصبح التصدير أحد أهم الأدوات التي تساهم في تعزيز نمو الأعمال وتوسيع نطاق الأسواق. تفرض متطلبات التصدير معايير دقيقة تشمل الجوانب الفنية واللوجستية، إضافةً إلى الالتزام بالأنظمة والقوانين المحلية والدولية. ومع صعود التجارة الإلكترونية، باتت الشركات أمام فرص واسعة للوصول إلى الأسواق العالمية عبر المنصات الرقمية، مع ضرورة تطوير استراتيجيات تسويق إلكتروني فعّالة. كما تمثل المعارض الدولية والبعثات التجارية منصات حيوية للتواصل مع شركاء جدد، وتوسيع شبكة العلاقات، وبناء فرص استثمارية.

يهدف هذا البرنامج التدريبي في متطلبات التصدير، التجارة الإلكترونية والتسويق، والمعارض الدولية، إلى تمكين المشاركين من فهم شامل لمتطلبات التصدير وكيفية استغلال قنوات التسويق الإلكتروني. يتناول أسس المشاركة الناجحة في المعارض والبعثات الخارجية. يسعى إلى تطوير الكفاءات العملية للمشاركين من خلال دراسات تطبيقية وسيناريوهات محاكية للواقع.

## الفئات المستهدفة:

تستهدف دورة متطلبات التصدير، التجارة الإلكترونية والتسويق، والمعارض الدولية، الفئات والمحترفين الذين يسعون لاكتساب المعرفة والمهارات:

- رواد الأعمال وأصحاب المشاريع الصغيرة والمتوسطة.
- مدراء التصدير والتسويق في الشركات.
- موظفو الأقسام التجارية في المؤسسات الصناعية.
- المهتمون بالتجارة الإلكترونية والتسويق الرقمي.
- العاملون في إدارات العلاقات الدولية والمعارض.
- موظفو غرف التجارة وهيئات الترويج التجاري.
- المتخصصون في الخدمات اللوجستية وسلاسل الإمداد.
- المستشارون التجاريون والمهنيون في تطوير الأعمال.

Dubai - UAE: +971 4 450 5697
Istanbul - Türkiye: +90 539 599 1206
Amman - Jordan: +962 79 712 3347

MERCURY

## أهداف الدورة التدريبية:

في نهاية هذا البرنامج التدريبي في متطلبات التصدير، التجارة الإلكترونية والتسويق، والمعارض الدولية، سيكون المشاركون قادرين على:

- فهم الأسس الفنية واللوجستية للتصدير بكفاءة عالية.
- تحليل الأنظمة والقوانين المرتبطة بعمليات التصدير.
- تطبيق استراتيجيات تسويق إلكتروني فعّالة لزيادة المبيعات.
- تصميم خطط تسويق رقمي موجهة للأسواق العالمية.
- التمييز بين قنوات التجارة الإلكترونية وأدواتها الرقمية.
- استخدام أدوات تحليل البيانات لتقييم الحملات التسويقية.
- اكتساب مهارات المشاركة الفعّالة في المعارض الدولية.
- تحديد فرص التعاون والشراكات عبر البعثات التجارية.
- تطوير مهارات العرض والتفاوض في بيئة عالمية.
- صياغة خطط عمل متكاملة تربط بين التصدير والتسويق الرقمي.
- تقييم نتائج المشاركة في المعارض من حيث العائد التجاري.
- بناء استراتيجيات مستدامة للتوسع في الأسواق الدولية.
- توظيف مهارات تنظيمية وإدارية لضمان تنفيذ ناجح.
- تعزيز التفكير النقدي في معالجة تحديات التصدير والتسويق.
- إنتاج خطط عملية قابلة للتنفيذ تعكس أهداف المؤسسة.

## الكفاءات المستهدفة:

سيكتسب المشاركون الكفاءات التالية من خلال برنامج متطلبات التصدير، التجارة الإلكترونية والتسويق، والمعارض الدولية:

Dubai - UAE: +971 4 450 5697
Istanbul - Türkiye: +90 539 599 1206
Amman - Jordan: +962 79 712 3347

- الكفاءة في فهم اللوائح والإجراءات الجمركية.
- مهارات إدارة سلسلة التوريد والعمليات اللوجستية.
- القدرة على تطوير استراتيجيات تسويق رقمي.
- التمكن من أدوات التجارة الإلكترونية الحديثة.
- مهارات التواصل والعرض في الفعاليات الدولية.
- التفكير التحليلي في اتخاذ قرارات التصدير.
- التفاوض مع الشركاء التجاريين الدوليين.
- إدارة المشاريع التجارية المرتبطة بالأسواق الخارجية.
- الابتكار في استخدام المنصات الرقمية للتسويق.
- مهارات التقييم والمتابعة لقياس الأثر التجاري.

## دراسة سيناريوهات:

في تدريب متطلبات التصدير، التجارة الإلكترونية والتسويق، والمعارض الدولية، سيطور المشاركون قدراتهم من خلال دراسة السيناريوهات التالية:

- سيناريو شركة ناشئة ترغب في تصدير منتجات غذائية.
- سيناريو حول التحديات اللوجستية لشحن البضائع.
- حالة تطبيقية لتسويق منتجات عبر منصات التجارة الإلكترونية.
- سيناريو تخطيط المشاركة في معرض دولي متخصص.
- حالة واقعية لقياس عائد المشاركة في بعثة تجارية.
- دراسة مشكلة متعلقة بالامتثال لقوانين الاستيراد.
- سيناريو استخدام أدوات التحليل الرقمي في التسويق.
- محاكاة لاجتماع تفاوض مع موزعين دوليين.
- دراسة تطبيقية حول بناء علامة تجارية عالمية.
- تحليل تحديات إدارة سلسلة التوريد في التصدير.

Dubai - UAE: +971 4 450 5697
Istanbul - Türkiye: +90 539 599 1206
Amman - Jordan: +962 79 712 3347

MERCURY

# محتوى الدورة التدريبية:

## الوحدة الأولى: متطلبات التصدير الفني واللوجستي:

- تعريف التصدير ودوره في الاقتصاد العالمي.
- الإجراءات الفنية لتجهيز المنتجات الموجهة للتصدير.
- الوثائق الأساسية المطلوبة في عمليات التصدير.
- الأدوار اللوجستية في الشحن والنقل الدولي.
- معايير الجودة والمواصفات العالمية للسلع المصدّرة.
- إدارة سلاسل الإمداد المرتبطة بالتصدير.
- فهم القوانين الجمركية ومتطلبات التوثيق.
- استراتيجيات التغليف والتعبئة للمنتجات.
- التحديات الشائعة في النقل الدولي وحلولها.

## الوحدة الثانية: الأنظمة والقوانين المرتبطة بالتصدير:

- الإطار القانوني الدولي للتجارة.
- اتفاقيات التجارة الحرة وأثرها على التصدير.
- دور المنظمات الدولية في تنظيم التجارة.
- لوائح التصدير المحلية ومتطلبات الامتثال.
- قوانين الملكية الفكرية وحماية العلامة التجارية.
- السياسات الضريبية المرتبطة بالتصدير.
- القوانين البيئية وتأثيرها على التجارة الدولية.
- تحليل مخاطر الامتثال القانوني.
- استراتيجيات إدارة النزاعات القانونية في التصدير.

Dubai - UAE: +971 4 450 5697
Istanbul - Türkiye: +90 539 599 1206
Amman - Jordan: +962 79 712 3347

MERCURY

## الوحدة الثالثة: التجارة الإلكترونية والتسويق الرقمي:

- مقدمة في التجارة الإلكترونية العالمية.
- الفرق بين المنصات المحلية والدولية.
- استراتيجيات التسويق الرقمي لزيادة المبيعات.
- أدوات التحليل الرقمي وقياس الأداء.
- تحسين محركات البحث لزيادة الظهور الدولي.
- التسويق عبر وسائل التواصل الاجتماعي.
- الإعلانات الممولة وإدارة الحملات الرقمية.
- بناء متجر إلكتروني احترافي.
- الأمن السيبراني في التجارة الإلكترونية.

## الوحدة الرابعة: المشاركة في المعارض الدولية:

- تعريف المعارض كمنصات للتسويق الدولي.
- مراحل التخطيط للمشاركة في معرض عالمي.
- تجهيز المواد الترويجية والوسائط التسويقية.
- استراتيجيات جذب العملاء والزوار.
- تنظيم الجناح وإدارة الفريق داخل المعرض.
- مهارات التواصل وبناء العلاقات في الفعاليات.
- متابعة العملاء المحتملين بعد المعرض.
- قياس عائد الاستثمار من المشاركة.
- دراسة حالات ناجحة لمعارض دولية.

## الوحدة الخامسة: البعثات التجارية وفرص التوسع:

- مفهوم البعثات التجارية وأهميتها.
- التخطيط للمشاركة في بعثة تجارية خارجية.
- اختيار الأسواق المستهدفة بعناية.
- استراتيجيات التفاوض في الأسواق الجديدة.
- بناء شراكات دولية طويلة الأمد.
- إدارة العلاقات مع المؤسسات الدولية.
- تقييم نتائج المشاركة في البعثات.
- تعزيز استراتيجيات التوسع المستدام.
- دمج التصدير والتسويق الرقمي مع البعثات التجارية.

Dubai - UAE: +971 4 450 5697
Istanbul - Türkiye: +90 539 599 1206
Amman - Jordan: +962 79 712 3347

MERCURY

## خلاصة وتوصيات الدورة التدريبية:

تمنح هذه الدورة التدريبية إطارًا عمليًا لفهم متطلبات التصدير والتسويق الرقمي والمشاركة في الفعاليات الدولية. كما توفر الأدوات اللازمة لتعزيز القدرة التنافسية للمؤسسات في الأسواق العالمية. نوصي بالاستفادة من السيناريوهات التطبيقية لتطوير استراتيجيات عملية قابلة للتنفيذ.