MERCURY

# الاحترافية في إدارة وتطوير المنصات الإلكترونية والاستراتيجيات المعمارية

07 - 11 يوليو 2024

أونلاين

London - UK +447481362802
Istanbul - Turkey +905395991206
Amman - Jordan +962785666966

MERCURY

# الاحترافية في إدارة وتطوير المنصات الإلكترونية والاستراتيجيات المعمارية

رمز الدورة: 120761_138240 تاريخ الإنعقاد: 07 - 11 يوليو 2024 دولة الإنعقاد: أونلاين التكلفة: 1500 اليورو

## المقدمة:

تقدم هذه الدورة التدريبية المتقدمة مجموعة شاملة من المهارات والمعرفة الضرورية لإدارة وتطوير المنصات الإلكترونية والمعمارية، مع التركيز على استراتيجيات القناة المعمارية، تصميم القناة، تسويق الشراكة المعمارية، ومعرفة تفضيلات المنتجات الاستهلاكية. تهدف الدورة أيضًا إلى تعزيز مهارات إدارة الصراع، مراقبة وقياس الفعالية، وضمان جودة معالجة المعاملات العملاء على المنصات الإلكترونية.

## الفئات المستهدفة:

- مدراء تكنولوجيا المعلومات.
- مهندسو نظم المعلومات.
- مدراء المشاريع التقنية.
- متخصصو التسويق الرقمي.
- مهندسو البرمجيات والتطبيقات.
- مسؤولو الجودة وخدمة العملاء.

## الأهداف التدريبية

في نهاية هذا البرنامج، سيكون المشاركون قادرين على:

- تطوير وتنفيذ استراتيجيات فعّالة للقناة المعمارية.
- تصميم القنوات بما يتماشى مع الأهداف المعمارية.
- تطبيق أفضل الممارسات في تسويق الشراكة المعمارية.
- فهم تفضيلات المنتجات الاستهلاكية وتوجيه الجهود التسويقية بناءً عليها.
- إدارة الصراعات بشكل فعّال ضمن الفرق والإدارات.
- مراقبة وقياس الفعالية لتحسين الأداء العام.
- تحسين وتطوير المنصات الإلكترونية بالتنسيق مع الإدارة المركزية.

## الكفاءات المستهدفة:

- التفكير الاستراتيجي.
- التصميم المعماري.
- التسويق والشراكات.
- تحليل البيانات.
- إدارة الصراع.
- قياس الأداء.
- تحسين الجودة.
- التعاون والتنسيق.

London - UK +447481362802
Istanbul - Turkey +905395991206
Amman - Jordan +962785666966

MERCURY

## محتوى الدورة:

### الوحدة الأولى، استراتيجية القناة المعمارية:

- مفهوم القناة المعمارية: تعريف وأهمية.
- تطوير الاستراتيجية خطوات عملية لتطوير استراتيجية فعّالة.
- تحليل البيئة الخارجية تحليل القوى المؤثرة على القناة.
- تحليل البيئة الداخلية تقييم الموارد والقدرات الداخلية.
- تحديد الأهداف الاستراتيجية وضع الأهداف القصيرة والطويلة الأجل.
- تنفيذ الاستراتيجية منهجيات التنفيذ.
- مراقبة وتقييم الاستراتيجية أدوات وأساليب المراقبة.

### الوحدة الثانية، تصميم القناة ومعماريتها:

- مبادئ التصميم المعماري الأساسيات والمبادئ.
- تحديد احتياجات المستخدم جمع وتحليل المتطلبات.
- تخطيط التصميم خطوات التخطيط الفعّال.
- نماذج التصميم أنواع وأمثلة.
- أدوات وتقنيات التصميم أدوات البرمجيات والتقنيات الحديثة.
- اختبار النموذج الأولي تقنيات الاختبار والتحليل.
- تنفيذ التصميم من النموذج الأولي إلى التنفيذ الفعلي.

### الوحدة الثالثة، تسويق الشراكة المعمارية:

- مفهوم الشراكة المعمارية: تعريف وأهمية.
- استراتيجيات التسويق تطوير وتنفيذ استراتيجيات تسويق الشراكات.
- إدارة العلاقات مع الشركاء بناء العلاقات القوية والمحافظة عليها.
- التفاوض والعقود مهارات التفاوض وتوقيع العقود.

### الوحدة الرابعة، معرفة تفضيلات المنتجات الاستهلاكية:

- أهمية معرفة تفضيلات المستهلك كيف يؤثر ذلك على الاستراتيجية.
- جمع البيانات طرق جمع بيانات المستهلكين.
- تحليل البيانات أدوات وتقنيات التحليل.
- تطبيق النتائج كيفية تطبيق نتائج التحليل في التصميم والتسويق.
- التكيف مع التغيرات استراتيجيات التكيف مع التغيرات في تفضيلات المستهلك.

### الوحدة الخامسة، الوحدة الخامسة: إدارة الصراع:

- مفهوم إدارة الصراع: تعريف وأهمية.
- أنواع الصراعات: تصنيف الصراعات وأسبابها.
- استراتيجيات حل الصراع: منهجيات وتقنيات.
- التواصل الفعّال: دور التواصل في إدارة الصراع.

London - UK +447481362802
Istanbul - Turkey +905395991206
Amman - Jordan +962785666966

MERCURY

نموذج تسجيل :

الاحترافية في إدارة وتطوير المنصات الإلكترونية والاستراتيجيات المعمارية

رمز الدورة: 120761 تاريخ الإنعقاد: 07 - 11 يوليو 2024 دولة الإنعقاد: أونلاين التكلفة: 1500 اليورو

## معلومات المشارك

الأسم الكامل (السيد / السيدة ):

.....

المسمى الوظيفي: .....

الهاتف / الجوال: .....

البريد الإلكتروني الشخصي: .....

البريد الإلكتروني الرسمي: .....

## معلومات جهة العمل

اسم الشركة: .....

العنوان: .....

المدينة / الدولة: .....

## معلومات الشخص المسؤول عن ترشيح الموظفين

الأسم الكامل (السيد / السيدة ):

.....

المسمى الوظيفي: .....

الهاتف / الجوال: .....

البريد الإلكتروني الشخصي: .....

البريد الإلكتروني الرسمي: .....

## طرق الدفع

☐ الرجاء إرسال الفاتورة لي

☐ الرجاء إرسال الفاتورة لشركتي