

## الخطة الزمنية التدريبية لبرنامج " إدارة وتشغيل المتاجر الإلكترونية "

الأدوات أو التقنيات التي يحتاجها المتدرب	المهام وأنشطة التعلم المتوقعة من المتدرب لإتمام كل موضوع	وقت التدريب بالكامل	أهداف الموضوع الواقعية القابلة للتطبيق والقياس ومحددة بإطار زمني	المدة الزمنية للتواصل المباشر في التدريب المتزامن	الوقت المتوقع لجهد التعلم في التدريب غير المتزامن	المواضيع الفرعية	اسم الوحدة التدريبية	رقم الوحدة التدريبية	أسلوب تقديم الموضوع	وقت التدريب
المنصة الإلكترونية + انترنت + الحقيبة التدريبية	المتابعة مع المدرب عبر المنصة الإلكترونية	300 دقيقة	ان يكون المتدرب قادرا على ان يعدد يعرف المفاهيم الأساسية للتجارة الإلكترونية.	15 دقيقة	50 دقيقة	مفاهيم التجارة الإلكترونية	مقدمة إلى التجارة الإلكترونية	الوحدة الأولى	متزامن + غير متزامن	اليوم الأول
	المتابعة مع المدرب عبر المنصة الإلكترونية		ان يكون المتدرب قادرا على ان يعرف تاريخ وتطور التجارة الإلكترونية.	15 دقيقة	50 دقيقة	تاريخ وتطور التجارة الإلكترونية				
	المتابعة مع المدرب عبر المنصة الإلكترونية		ان يكون المتدرب قادرا على ان يعرف أهمية التجارة الإلكترونية.	15 دقيقة	50 دقيقة	أهمية التجارة الإلكترونية				
	المتابعة مع المدرب عبر المنصة الإلكترونية		ان يكون المتدرب قادرا على ان يعدد أنواع أنواع التجارة الإلكترونية (B2C ، B2B ، C2C ، وغيرها).	15 دقيقة	50 دقيقة	أنواع التجارة الإلكترونية (B2C ، B2B ، C2C ، وغيرها)				
	المتابعة مع المدرب عبر المنصة الإلكترونية		ان يكون المتدرب قادرا علي يعدد ثلاثة من مراحل وخطوات التعاقد و الشراء من الموردين.	15 دقيقة	50 دقيقة	طريقة الشراء من الموردين				

**ملاحظة:** يتضمن وقت التدريب على الحضور شرح + مناقشة + أنشطة + مقاطع فيديو لا تتجاوز الموضوعات 18 دقيقة فقط لكل موضوع للفيديو الواحد. تستمر الدورة 20 ساعة / لمدة 4 أيام.

الأدوات أو التقنيات التي يحتاجها المتدرب	المهام وأنشطة التعلم المتوقعة من المتدرب لإتمام كل موضوع	وقت التدريب بالكامل	أهداف الموضوع الواقعية القابلة للتطبيق والقياس ومحددة بإطار زمني	المدة الزمنية للتواصل المباشر في التدريب المتزامن	الوقت المتوقع لجهد التعلم في التدريب غير المتزامن	المواضيع الفرعية	اسم الوحدة التدريبية	رقم الوحدة التدريبية	أسلوب تقديم الموضوع	وقت التدريب
المنصة الإلكترونية + انترنت + الحقيبة التدريبية	المتابعة مع المدرب عبر المنصة الإلكترونية	300 دقيقة	ان يكون المتدرب قادرا على ان يذكر على الأقل ثلاثة اختلافات و مقارنات بين منصات التجارة الإلكترونية الشهيرة.	50 دقيقة	15 دقيقة	مقارنة بين منصات التجارة الإلكترونية الشهيرة	المتجر الإلكتروني	الوحدة الثانية	متزامن + غير متزامن	اليوم الثاني
	المتابعة مع المدرب عبر المنصة الإلكترونية		ان يكون المتدرب قادرا على ان يعدد مهارات تخصيص وتصميم المتجر الإلكتروني ويذكر أفضل الممارسات فيه .	50 دقيقة	15 دقيقة	مهارات تخصيص تصميم المتجر وأفضل الممارسات				
	المتابعة مع المدرب عبر المنصة الإلكترونية		ان يكون المتدرب قادرا على ان يعدد مهارات اختيار الفكرة و المنتج المربح.	50 دقيقة	15 دقيقة	كيفية اختيار الفكرة و المنتج المربح				
	المتابعة مع المدرب عبر المنصة الإلكترونية		ان يكون المتدرب قادرا على ان يجيد إضافة المنتجات وإدارة الكتالوج.	50 دقيقة	15 دقيقة	إضافة المنتجات وإدارة الكتالوج				
	تمرين على تتبع عمليات المخزون ومستويات الطلب والعرض.		ان يكون المتدرب قادرا على ان يعرف تقنيات تتبع المخزون والحفاظ على مستويات مناسبة لتلبية الطلبات	50 دقيقة	15 دقيقة	تقنيات تتبع المخزون والحفاظ على مستويات مناسبة لتلبية الطلبات				

الأدوات أو التقنيات التي يحتاجها المتدرب	المهام وأنشطة التعلم المتوقعة من المتدرب لإتمام كل موضوع	وقت التدريب بالكامل	أهداف الموضوع الواقعية القابلة للتطبيق والقياس ومحددة بإطار زمني	المدة الزمنية للتواصل المباشر في التدريب المتزامن	الوقت المتوقع لجهد التعلم في التدريب غير المتزامن	المواضيع الفرعية	اسم الوحدة التدريبية	رقم الوحدة التدريبية	أسلوب تقديم الموضوع	وقت التدريب
المنصة الإلكترونية + انترنت + الحقيبة التدريبية	المتابعة مع المدرب عبر المنصة الإلكترونية	300 دقيقة	ان يكون المتدرب قادرا على ان يعدد ثلاثة على الأقل من المهارات العثور على المنتجات المناسبة.	50 دقيقة	15 دقيقة	العثور على المنتجات المناسبة.	تسويق المتاجر الإلكترونية	الوحدة الثالثة	متزامن + غير متزامن	اليوم الثالث
	المتابعة مع المدرب عبر المنصة الإلكترونية		ان يكون المتدرب قادرا على ان يعدد ثلاثة طرق الإستراتيجية والقدرة على تسعير المنتجات.	50 دقيقة	15 دقيقة	استراتيجيات تسعير المنتجات				
	متابعة المحاضرة مع المدرب والرجوع للحقيبة التدريبية		ان يكون المتدرب قادرا على ان يعرف إجراء التحليل التنافسي.	50 دقيقة	15 دقيقة	إجراء التحليل التنافسي.				
	المتابعة مع المدرب عبر المنصة الإلكترونية		ان يكون المتدرب قادرا على ان يذكر ثلاثة من طرق الاستراتيجية في التسويق الرقمي.	50 دقيقة	15 دقيقة	استراتيجيات التسويق الرقمي				
	المتابعة مع المدرب عبر المنصة الإلكترونية		ان يكون المتدرب قادرا على ان يجيد استخدام أدوات تحليل البيانات لتتبع حملات التسويق.	50 دقيقة	15 دقيقة	استخدام أدوات تحليل البيانات لتتبع حملات التسويق				

الأدوات أو التقنيات التي يحتاجها المتدرب	المهام وأنشطة التعلم المتوقعة من المتدرب لإتمام كل موضوع	وقت التدريب بالكامل	أهداف الموضوع الواقعية القابلة للتطبيق والقياس ومحددة بإطار زمني	المدة الزمنية للتواصل المباشر في التدريب المتزامن	الوقت المتوقع لجهد التعلم في التدريب غير المتزامن	المواضيع الفرعية	اسم الوحدة التدريبية	رقم الوحدة التدريبية	أسلوب تقديم الموضوع	وقت التدريب
المنصة الإلكترونية + انترنت + الحقيبة التدريبية	المتابعة مع المدرب عبر المنصة الإلكترونية	300 دقيقة	ان يكون المتدرب قادرا على ان يعدد ثلاثة على الأقل من معايير وكيفية اختيار وتنسيق خدمات الشحن المناسبة.	50 دقيقة	15 دقيقة	كيفية اختيار وتنسيق خدمات الشحن المناسبة	إدارة المتجر الإلكتروني	الوحدة الرابعة	متزامن + غير متزامن	اليوم الرابع
	المتابعة مع المدرب عبر المنصة الإلكترونية		ان يكون المتدرب قادرا على ان يعرف الطرق المتبعة لتتبع الشحنات توفير أدوات تتبع الشحنات للعملاء.	50 دقيقة	15 دقيقة	تتبع الشحنات توفير أدوات تتبع الشحنات للعملاء				
	متابعة المحاضرة مع المدرب والرجوع للحقيبة التدريبية		ان يكون المتدرب قادرا على ان يعدد ثلاثة مهارات من إدارة المرتجعات وتطوير سياسات وإجراءات إدارة المرتجعات بفعالية.	50 دقيقة	15 دقيقة	إدارة المرتجعات وتطوير سياسات وإجراءات إدارة المرتجعات بفعالية				
	المتابعة مع المدرب عبر المنصة الإلكترونية		ان يكون المتدرب قادرا على ان يذكر ثلاثة من طرق وتقنيات خدمة العملاء وكيفية توفير خدمة عملاء متميزة لزيادة رضا العملاء وولائهم.	50 دقيقة	15 دقيقة	تقنيات خدمة العملاء وكيفية توفير خدمة عملاء متميزة لزيادة رضا العملاء وولائهم				
	المتابعة مع المدرب عبر المنصة الإلكترونية		ان يكون المتدرب قادرا على ان يعرف استراتيجيات إدارة شكاوى العملاء بفعالية للتعامل مع شكاوى العملاء وحلها.	50 دقيقة	15 دقيقة	استراتيجيات إدارة شكاوى العملاء بفعالية للتعامل مع شكاوى العملاء وحلها.				