

مبادرة المليون تاجر إلكتروني تركي

احترف التجارة الإلكترونية والتسويق الإلكتروني
لتصبح تاجر إلكتروني للمنتجات والخدمات والمعلومات



نحو رقى بلادنا ورفعتهما نسعى
جميعاً، وخلف هدف واحد وهو تحقيق
مستقبل مشرق لنا وبالتالي
لتركيا نطلق ونكافح، ولأننا جزء
من نسيج المجتمع التركي
ونشعر يقيناً بما يعانيه كل شباب
وشابة من ظروف اقتصادية، وما
يخوضه كل رجل أعمال من
تحديات وصعوبات فقد عزمنا على أن
نطلق شعاعاً من الضوء وأن نحمل
نبراساً يهدى كل تركي إلى أفضل
وأقصر الطرق لصناعة المستقبل من
خلال مبادرة المليون تاجر إلكتروني
تركي.



الرؤية والرسالة



إن الرسالة التي انطلقت من أجل تحقيقها المبادرة هي رسالة تشمل جميع أطياف المجتمع التركي، بل هي رسالة عالمية تسعى لخدمة البشرية من خلال القدرات والملكات الغير مسبوقه التي تمتلكها السواعد والعقول الإنسانية، فهي تخدم الطبقات المعروفة جميعها مهما كانت أعمارهم أو تخصصاتهم، ولهذا فقد كانت المبادرة منذ اليوم الأول موجهة لكل فرد من أفراد تركيا وكل مؤسساتها على شكل برنامج تدريبي ومشاريع مثمرة فنتشر بهذا الفكر الراقى إلى كافة أرجاء العالم.

وإيماننا منا بوجود دور ريادي لتركيا فيما يختص بالأعمال الإلكترونية وبناء روح التعاون والمشاركة بين الدول، فقد أخذت مبادرة مليون تاجر إلكتروني تركي على عاتقها تسهيل هذه العلاقات و تذليل الصعاب بين الثقافات المختلفة وذلك ببناء جسور ثقافية وتجارية وكذلك صناعية بين تركيا وغيرها من دول العالم وكذلك بين كبريات الدول ذات الريادة في قيادة الاقتصاد العالمي، وبالتالي يتحقق الازدهار الاقتصادي لوطننا.



أهمية المبادرة للدولة والمجتمع



إن موافقة الهيئات التركية إلى رعاية مبادرة مليون تاجر إلكتروني تركي سيحمل من على عاتقها الكثير وسيجعل الشباب التركي بل الاتراك جميعاً دون تمييز مشاركا للحكومة في تحمل عبء النهوض بالاقتصاد التركي ، وبدلاً من الانتظار في صف العاطلين عن العمل سينتقل ما لا يقل عن مليون تركي إلى صف الوظائف الحرة والمشاريع الإلكترونية وبهذا يحققون طموحاتهم وتبدأ العملات الصعبة في التدفق إلى البلاد وتزداد ثقة المستثمر في توجه الدولة الرامى إلى الاستثمار في الشباب فتكون تركيا الخيار الأول لكل رجل أعمال للاستثمار في كل المجالات.

مما لا شك فيه أن مبادرة تأهيل مليون تاجر إلكتروني تركي إلى سوق العمل قادرة عند حصولها على الدعم الكافي أن تقلل من نسبة البطالة بشدة بين أفراد المجتمع التركي ، فعن طريقها يمكن لكل تركي مهما كانت قدراته وإمكانياته، ومهما بلغت مؤهلاته ومعارفه العلمية، بل يستطيع أصحاب الحاجات الخاصة كذلك أن يتجهوا جميعاً إلى شبكة الإنترنت وبالتالي يمتلكون الوسائل والأدوات التي يحصلون بها على وظائف مرموقة بشركات صغيرة ومتوسطة وحتى العملاقة وكذلك إطلاق مواقعهم الخاصة عبر الإنترنت، وبهذا يمكن خلال أعوام قليلة القضاء جذرياً، وعبر برنامج علمي وقابل للتطبيق، القضاء نهائياً على ظاهرة البطالة.

ولأن شبكة الإنترنت عامل مشترك في كل مجال من مجالات الحياة، فحينما ينطلق مليون تاجر إلكتروني تركي مؤهل لسوق العمل وينتشرون في مجالات الصناعة والزراعة والسياحة والاستثمار التجارة المحلية والدولية المختلفة فيعملون معاً على تحريك كل مجال بمجهوداتهم ومهاراتهم فإن تركيا ستشهد في أعوام قليلة نمواً اقتصادياً هائلاً، وسنصبح تجربة رائدة تتفاخر بها أمم العالم ويتم تسطيرها بالكتب الدراسية للأطفال في كل الدول كمثال حقيقي للعمل الجاد.

إجمالاً فالمبادرة تسهم في تشغيل الشباب والخريجين وذوى الدخل المنخفض أو المتوسط وتساعد على زيادة عدد رجال ورواد الأعمال الاتراك وتفيد الاقتصاد التركي وتعود بالنفع على تركيا بأفضل وأسرع الطرق.

عناصر نجاح المبادرة



يعلم الناجحون في الحياة أن الطريق بين تحديد الحلم وبين تحقيق هذا الحلم بحيث يصبح واقعاً ملموساً عادة ما يكون طريقاً طويلاً شاقاً مملوء بالأشواق والمصاعب، وفي الغالب لا يكفي مجرد تحديد الحلم بل سوف تحتاج لرسم ملامح وخارطة للطريق ووضع أهداف مرحلية محددة ببرنامج زمني، حتى يمكن في النهاية قياس مدى تقدمك وتطبيق التعديلات المطلوبة في الوقت المناسب كي تصبح في النهاية قصة نجاح مشرفة يتحدث عنها الجميع بفخر واعتزاز.

ولأن معهدنا الجهة المقدمة لمبادرة المليون تاجر إلكتروني تركي تحمل خبرات سنوات طوال تتجاوز العشرين عاماً فقد اتبعت المبدأ نفسه ووضعت أهدافاً استراتيجية كبرى تسعى لتحقيقها بكل جد واهتمام.



عناصر نجاح المبادرة



تطبيق معايير الجودة الشاملة فى التدريب
والتأهيل لسوق العمل.

نظام تواصل ذكى يجمع المعنيين بالتسويق الإلكتروني
والتجارة الإلكترونية والعمل عبر الإنترنت من أفراد
وشركات لتبادل الخبرات والتشجيع الدائم.

رصد وتقييم أعمال المتدربين وتطبيقاتهم العملية لتوفير
الحلول لهم فى الوقت المناسب. و الدعم والمساندة
للمتدربين بالمبادرة بشكل دائم.

تحفيز الأفراد والشركات على طرح الأفكار وقنص
الفرص الاستثمارية محليا وعالميا.



الأهداف والمحاور



01

التعرف على أهداف و منافع التجارة الإلكترونية للفرد والمجتمع

02

أنواع التجارة الإلكترونية المختلفة فى الدول العربية والعالمية

03

احتراف البيع والتصدير على الأسواق الإلكترونية العربية والعالمية

04

احتراف العمل على الأسواق الإلكترونية لتصدير المنتجات والخدمات التركية

05

التعرف على اسرار الجمارك والشحن والدفع والتخزين

06

أسرار الحصول على منتجات عالمية بجودة عالية وأسعار منافسه

07

تعلم فنون التسويق الإلكتروني وربطها بالتجارة الإلكترونية

08

الخروج من المحلية إلى العالمية بواسطة التجارة الإلكترونية

09

التعرف على أهم 25 مشروع عبر الإنترنت تجنى للمتدرب الأرباح الطائلة

10

تعلم أهم 10 إستراتيجيات للتجارة الإلكترونية والتسويق الإلكتروني

الجدول التدريبي للمبادرة



1

المحاضرة الاولى

حكم الشرع ورأى علماء الدين فى العمل بالتجارة
الالكترونية والتسويق الإلكتروني

2

المحاضرة الثانية

كيف تؤمن نفسك ضد الاختراقات والنصب والابتزاز
الإلكتروني وأنواع جرائم الإنترنت والحماية منها

3

المحاضرة الثالثة

المتطلبات التي يجب توافرها للعمل بالتجارة
الالكترونية

4

المحاضرة الرابعة

أخلاقيات العمل بالتجارة الالكترونية والتسويق
الإلكتروني

5

المحاضرة الخامسة

كيف تتم عملية التوظيف بعد التدريب
وما هي قيمة الأرباح التي يحصل عليها المتدرب شهريا

6

المحاضرة السادسة

ما هي علاقة الذكاء الاصطناعي بالتجارة الالكترونية
وتطبيقات الويب

7

المحاضرة السابعة

كيف تؤثر البلوك تشين على التجارة الإلكترونية وتسريع
عملية البيع والشراء

8

التعرف على الفرق بين التجارة الالكترونية والتسويق الالكتروني

كيف تصدر وتسوق منتجاتك وخدماتك للعالم أجمع بواسطة آليات وعناصر التجارة الالكترونية بواسطة شبكة الإنترنت

9

كيف تضاعف صادراتك والقدرة التسويقية لمنتجاتك

كيف تضاعف صادراتك والقدرة التسويقية لمنتجاتك وخدماتك بواسطة الأسواق الإلكترونية وكيفية إستهداف العملاء بأسهل الطرق وأسرعها على الإطلاق

10

كيف تصبح أخصائى B2B ناجح

كيفية إستخدام أهم 5 أسواق إلكترونية بى تو بى داخل شبكة الإنترنت

11

كيف تعد دراسة سوق

كيف تعد دراسة سوق (تحليل منتج وتحليل سوق) عن طريق أقوى مواقع الإحصائيات والتقارير اليومية كيف تسعر منتجاتك قبل و بعد الإستيراد والتصدير (أهم 30 عامل للتسعير)

12

التعرف على سلوك المستهلك

التعرف على سلوك المستهلك (الخطوة الأولى لبناء عمل ناجح) التعرف على ثقافات الدول التجارية

13

التعرف على أهم المدن التجارية

التعرف على أهم المدن التجارية فى معظم دول العالم التعرف على أهم الشركات والمصانع للمنتجات المختلفة فى مختلف الدول

14

كيف تفكر فى فتح سوق جديد لمنتج جديد

كيف تفكر فى فتح سوق جديد لمنتج جديد أو التوسع فى الأسواق المتاحة
مساعدتك بأن تكون العقل المدبر بأى شركة استيراد أو تصدير .

16

البيع والشراء عبر أسواق شبكة الإنترنت

البيع والشراء عبر أسواق شبكة الإنترنت المختلفة العربية والعالمية .
البيع والشراء على مواقع المزادات .

18

شرح مواقع الأسواق الإلكترونية الخاصة بالأفراد

شرح مواقع الأسواق الإلكترونية الخاصة بالأفراد مثال
موقع ebay وموقع سوق
شرح أهم بنوك أون لاين المستخدمة فى التجارة الدولية
مثال Skrill , 2co

20

طرق الشحن والدفع

طرق الشحن المختلفة و طرق الدفع المختلفة والإعتماد المستندى
شرح أساسيات الإستيراد والتصدير والتخليص الجمركى

15

كيفية الحصول على المنتجات ثم تسويقها

كيفية الحصول على المنتجات ثم تسويقها أو تصديرها أو إستيرادها .
مساعدتك من خلال البرنامج على السفر لجميع دول العالم.

17

اكتساب الخبرات العلمية والأسرار التجارية

اكتساب الخبرات العلمية والأسرار التجارية المتعلقة بعملية الاستيراد
والتصدير
شرح مواقع الأسواق الإلكترونية الخاصة بالشركات مثال على بابا
وكيفية عمل آلاف الدولارات من خلالها

19

وسائل النقل الدولى Incoterms

التعرف على اقوى عشرة مواقع عربية تقوم بخدمة البيع والشراء
وسائل النقل الدولى Incoterms

21

الجمارك والإستخلاص الجمركى

الجمارك والإستخلاص الجمركى والموانئ البحرية والجوية
(مشاكل وطول)
تعرف على المستندات اللازمة لعمليات التصدير والإستيراد

شركات التأمين

22

شركات التأمين و التفتيش على الجودة
شرح طرق التصدير والإستيراد لحساب الغير

اللغة الإنجليزية التجارية

23

تعلم اللغة الإنجليزية التجارية وكيفية كتابة الرسائل
كيفية كتابة رسائل البريد الإلكتروني باللغة الإنجليزية التجارية

كيفية التفاوض

24

كيفية التفاوض على إتمام صفقات تجارية Negotiation Skills
الوفايا العشر للتجارة الناجحة عبر الإنترنت وتجنب الغش والنصب

طرق التأمين والحماية من النصب

25

تعرف على أهم طرق التأمين والحماية من النصب والإحتيال
أثناء المعاملات التجارية
الوفايا العشر لضمان جودة المنتجات التي تود إستيرادها

المعارض الدولية

26

كيفية السفر والتجهيز لحضور المعارض الدولية.
إستخدام التسويق الإلكتروني فى التصدير الحديث

حملات التجارة الإلكترونية

27

إستراتيجيات تصميم وتخطيط حملات التجارة الإلكترونية
إستراتيجيات التصدير والتسويق للمنتجاتك بواسطة موقع ebay

كنوز موقع تريد ماب

28

التعرف على أهم كنوز موقع تريد ماب
كيف تصبح صاحب شركة إستيراد وتصدير ناجح بواسطة شبكة الإنترنت

إستراتيجيات إستيراد وتصدير المنتجات

29

إستراتيجيات إستيراد وتصدير المنتجات لحساب الغير
إستراتيجيات البيع على مواقع ال B2B مثال على بابا
وبدبجو و جلوبال سورسز

جوجل أدوردز

31

تعلم كيف تسوق وتبيع منتجاتك وخدماتك بواسطة
جوجل أدوردز Google Adwords

إستراتيجيات البيع على مواقع ال C2C

30

إستراتيجيات البيع على مواقع ال C2C مثال موقع ebay
إستراتيجيات البيع على مواقع B2C مثال مواقع عربية كثيرة
(أكثر من 10 مواقع)

استخدام البريد الاليكترونى

33

تعلم كيف تسوق وتبيع منتجاتك وخدماتك بواسطة البريد
الاليكترونى E-Mail Marketing

إعلانات الفيس بوك الممولة

32

تعلم كيف تسوق وتبيع منتجاتك وخدماتك بواسطة إعلانات
الفيس بوك الممولة FaceBook Ads

استخدام مواقع السوشيال

35

تعلم كيف تحول الفيس بوك وتويتر ولينكدان وانستجرام
إلى سوق فعال للتجارة الاليكترونية
Facebook For Business - Twitter For Business -
LinkedIn For Business - Instagram For Business

استخدام الفيديو

34

تعلم كيف تسوق وتبيع منتجاتك وخدماتك بواسطة
التسويق بالفيديو Video Marketing

استخدام المنتديات والإعلانات المبوبة

36

تعلم كيف تحول المنتديات ومواقع الإعلانات المبوبة إلى
سوق فعال للتجارة الاليكترونية - Forums For Business -
Classified Ads For Business

الزيارات الميدانية



يقوم الدارس بزيارات ميدانية لبعض الشركات التي تملك متاجر إلكترونية والتعرف على طريقة العمل على هذه المواقع بداية من شراء المنتج إلى التخزين إلى رفع المنتجات على المتجر وطريقة تسويق المتجر.



عضوية نادي التجارة الإلكترونية مجاناً لمدة عام



تتيح العضوية للدارس الحصول على العديد من المميزات منها دعم فنى لمدة عام و الحصول على مخزن مجاناً فى الصين والسفر لحضور معارض دولية والتسويق على مواقع خط التجارة الدولي و مساعدة الدارس على الحصول على منتجات وخدمات لتسويقها مقابل نسبة والحصول على اى تحديثات فى المنهج التعليمي خلال عام.



امتلاك صفحة إعلانية مجانية



يستطيع الدارس أن يسجل في دليل مواقع الويب لمدة عام مجاناً حيث يحصل على صفحة كاملة تحتوي على منتجاته وخدماته ووسائل الاتصال والسوشيال ميديا الخاصة به.



امتلك 5000 منتج



الدارس سوف يمتلك 5000 منتج إلكتروني صيني يستطيع أن يسوقهم على متجره وصفحاته بالسوشيال ميديا مقابل نسبة تصل إلى 30% من سعر المنتج والشحن من الصين إلى المشتري مباشرة.



عضوية مجانية فى موقع الاستوكات



سوف يحصل الدارس على عضوية مجانية لمدة عام فى موقع الاستوكات الصيني يستطيع الدارس أن يحصل على شركات الاستوكات الصينية أو يبيع الاستوكات على نفس الموقع



المادة العلمية معتمدة من



مؤسسة رخصة قيادة التجارة
الإلكترونية البريطانية ECDL



نادي التجارة الإلكترونية
الأمريكي



نقابة التجارة الإلكترونية
والتسويق الإلكتروني



مركز التجارة الإلكترونية
والتكنولوجيا



الوظائف التي تؤهل لها المبادرة



أخصائي تجارة
إلكترونية
e-commerce
specialist

أخصائي إدارة
مبيعات عبر
الإنترنت
Online Sales Manager

تطوير وإدارة
عمل خاص عبر
الإنترنت
Becoming a
Webmaster

أخصائي استيراد
و تصدير
Import
and Export
Specialist

أخصائي تطوير
و إدارة محتوى
Content Developer
/Manager

أخصائي فتح
أسواق إلكترونية
بين الشركات
B2B
Specialist

أخصائي بيع
و شراء عبر مواقع
المزادات
Auction
Selling
Specialist

أخصائي تسعير
وعروض
Pricing
and offers
Specialist



فيس تو فيس وتدريب عن بعد
(تزامنى وغير تزامنى)

طريقة
التدريب



المدة

3 شهور - يومين فى الاسبوع

موسوعة التجارة الإلكترونية مجاناً



يحصل الدارس على موسوعة التجارة الإلكترونية مجاناً
(مع العلم أن هذه الموسوعة تباع في الأسواق بـ 150 دولاراً)





أحدث إصدار لمؤلفات د. خالد محمد خالد مجاناً



يحصّل الدارس على أحدث إصدار لمؤلفات د. خالد محمد خالد مجاناً وهو كتاب أفضل 160 طريقة وبرنامج للحصول على ترافيك



د / خالد محمد خالد

- مستشار وخبير التجارة الإلكترونية والتسويق الإلكتروني في العالم العربي وأمريكا.
- خبير ومستشار جرائم الانترنت والتجارة عبر شبكة الانترنت.
- النقيب العام لنقابة التجارة الإلكترونية والتسويق الإلكتروني.
- المدير التنفيذي لنادي التجارة الإلكترونية الأمريكي - ولاية ديلاوير.
- مدير عام نادي التجارة الإلكترونية الصيني والسعودي والمصري.
- محاضر بمركز التجارة الخارجية - وزارة التجارة والصناعة 2007-2009
- مستشار التجارة الإلكترونية - ايتيدا - وزارة الإتصالات المصرية 2013 - 2014.
- مدير عام مركز التجارة الإلكترونية والتكنولوجيا.
- محاضر بمركز شبكة المعلومات - جامعة أسيوط .
- عضو الجمعية الأمريكية للتسويق AMA.
- مستشار تدريب وتطوير بعدة هيئات دولية.
- مؤلف موسوعة التجارة الإلكترونية 54 كتاب.
- رئيس مجلس إدارة قناة التجارة العالمية (GBC) .





م . عبد الرازق محمد خالد

- مدرب تسويق إلكتروني معتمد من نادي التجارة الإلكترونية الأمريكي
- الأمين العام لنقابة التجارة الإلكترونية والتسويق الإلكتروني
- مدير قطاع التسويق الإلكتروني بنادي التجارة الإلكترونية العربي
- مدير قطاع التجارة الإلكترونية والبرمجة والتصميم بشركة انترناشيونال تريد لاين
- مدير إدارة التسويق الإلكتروني بمنصة الاقتصاد العالمي
- خبير في إدارة سيرفرات المواقع والدومينات والشبكات
- مصمم ومبرمج مواقع الانترنت وخبير تركيب المنتديات والإعلانات
- مؤلف موسوعة تصميم مواقع الإنترنت 4 كتب و كتاب التسويق الإلكتروني بواسطة المنتديات
- مؤلف كتاب كيف تصمم موقع ناجح و كتاب التسويق الإلكتروني بواسطة البريد الإلكتروني

ويوجد 7 مدربين آخرين مساعدين للدعم الفني اليومي

