الدورة التدريبية: إدارة عقود التسويق والمبيعات الرقمية: تحقيق النمو والامتثال القانوني

09 - 13 نوفمبر 2026
لندن
5900 € (للشخص الواحد)
Ref: #CM7212_314513

مقدمة الدورة التدريبية / لمحة عامة:

في العصر الرقمي الحالي، أصبحت عقود التسويق والمبيعات الرقمية جزءًا لا يتجزأ من استراتيجيات النمو لأي عمل تجاري، حيث تُحدد العلاقة بين الشركات وعملائها، وبين الشركات وشركائها في التسويق. ومع ذلك، تتسم هذه العقود بالتعقيد نظرًا للطبيعة المتغيرة للتكنولوجيا، والقوانين المتطورة لحماية البيانات، والحاجة إلى ضمان العائد على الاستثمار (ROI) من الحملات الرقمية. تقدم هذه الدورة التدريبية الشاملة من BIG BEN Training Center منهجًا متكاملًا لإدارة عقود التسويق والمبيعات الرقمية، بدءًا من صياغة اتفاقيات الخدمة (SLA)، مرورًا بإدارة حقوق الملكية الفكرية في المحتوى الرقمي، وصولًا إلى الامتثال للوائح خصوصية البيانات مثل اللائحة العامة لحماية البيانات (GDPR) وقانون خصوصية المستهلك في كاليفورنيا (CCPA). سيتعلم المشاركون كيفية تحليل العقود الرقمية، والتفاوض على الشروط الأساسية، وتطبيق أفضل الممارسات لضمان تحقيق أقصى قيمة من الاستثمارات الرقمية وحماية مصالح جميع الأطراف. تستند هذه الدورة إلى أحدث المعايير الصناعية والممارسات العالمية في القانون الرقمي وإدارة العقود التكنولوجية، مستلهمة من أعمال خبراء مرموقين مثل البروفيسور فرانك باشل (Frank Pasquale)، الذي يُعد مرجعًا في مجال قانون التكنولوجيا والأخلاقيات الرقمية. يهدف BIG BEN Training Center من خلال هذه الدورة إلى تمكين المهنيين من إتقان إدارة عقود التسويق والمبيعات الرقمية، وتعزيز النمو المستدام، وحماية سمعة المؤسسة في الفضاء الرقمي.

الفئات المستهدفة / هذه الدورة التدريبية مناسبة لـ:

- مدراء التسويق الرقمي.
- مدراء المبيعات عبر الإنترنت.
- المستشارون القانونيون المتخصصون في القانون الرقمي.
- مدراء العقود.
- مدراء المنتجات الرقمية.
- أصحاب الأعمال التجارية الإلكترونية.
- المهنيون في وكالات التسويق الرقمي.
- مدراء العلاقات العامة الرقمية.
- المسؤولون عن حماية البيانات.
- خبراء التجارة الإلكترونية.

القطاعات والصناعات المستهدفة:

- قطاع التسويق والإعلان الرقمي.
- قطاع التجارة الإلكترونية.
- قطاع التكنولوجيا والبرمجيات.
- قطاع الإعلام والنشر الرقمي.
- قطاع التجزئة عبر الإنترنت.
- الجهات الحكومية والمنظمات التي تتعامل مع البيانات.
- شركات الاتصالات.
- الشركات الناشئة في مجال التقنية.
- قطاع الترفيه الرقمي.
- قطاع الخدمات المالية الرقمية.

الأقسام المؤسسية المستهدفة:

- إدارة التسويق.
- إدارة المبيعات.
- الإدارة القانونية.
- إدارة العقود.
- إدارة المنتجات.
- إدارة المخاطر.
- الامتثال وحماية البيانات.
- تطوير الأعمال.
- التدقيق الداخلي.
- تكنولوجيا المعلومات.

أهداف الدورة التدريبية:

بنهاية هذه الدورة التدريبية، سيكون المتدرب قد أتقن المهارات التالية:

- فهم الإطار القانوني لعقود التسويق الرقمي.
- صياغة بنود عقود المبيعات الرقمية بوضوح.
- إدارة حقوق الملكية الفكرية في المحتوى الرقمي.
- تحديد وإدارة المخاطر القانونية في الحملات الرقمية.
- التفاوض على شروط العقود الرقمية بفعالية.
- التعامل مع الامتثال لخصوصية البيانات (GDPR، CCPA).
- ضمان جودة الخدمة في اتفاقيات التسويق الرقمي.
- تقييم أداء الشركاء الرقميين والعائد على الاستثمار.
- تسوية النزاعات في العقود الرقمية.
- تحقيق النمو المستدام من خلال العقود الرقمية.

منهجية الدورة التدريبية:

يُقدم BIG BEN Training Center هذه الدورة بمنهجية تدريبية عملية ومُتخصصة، مُصممة لتمكين المشاركين من إتقان إدارة عقود التسويق والمبيعات الرقمية. تعتمد المنهجية على محاضرات تفاعلية تُقدم المفاهيم القانونية، والتسويقية، والتكنولوجية المتعلقة بهذه العقود، مصحوبة بورش عمل تطبيقية مُكثفة تتيح للمشاركين ممارسة صياغة اتفاقيات الخدمة (SLA) لخدمات التسويق الرقمي، وتحليل بنود عقود الإعلان عبر الإنترنت، وتطوير استراتيجيات التفاوض مع مزودي الخدمات الرقمية. تُقدم دراسات حالة واقعية ومتعمقة لحملات تسويقية ومبيعات رقمية مختلفة، تُحلل فيها النزاعات الشائعة في العقود الرقمية وكيفية التعامل معها ببراعة وفعالية، بما في ذلك قضايا انتهاك البيانات، ومطالبات الأداء غير المحقق، والتحديات المتعلقة بالملكية الفكرية. تُشجع الجلسات التفاعلية على النقاش وتبادل الخبرات بين المتدربين من مختلف التخصصات، مما يُعزز من فهمهم للتحديات المتعددة الأبعاد في هذا المجال. يُقدم المدربون الخبراء في BIG BEN Training Center، وهم من ذوي الخبرة الواسعة في القانون الرقمي والتسويق الإلكتروني، تغذية راجعة بناءة ومستمرة لضمان التطور المستمر للمشاركين في مجال عقود التسويق والمبيعات الرقمية.

خريطة المحتوى التدريبي (محاور الدورة التدريبية):

الوحدة الأولى: مقدمة إلى العقود الرقمية والتسويق والمبيعات

- مفهوم عقود التسويق الرقمي وأنواعها.
- العقود الأساسية للمبيعات الرقمية (شروط الخدمة، سياسات الخصوصية).
- الإطار القانوني للتجارة الإلكترونية والتسويق عبر الإنترنت.
- دور حماية البيانات (GDPR، CCPA) في العقود الرقمية.
- المصطلحات الفنية والقانونية في العقود الرقمية.
- التحديات الرئيسية في إدارة العقود الرقمية.
- أهمية الثقة والشفافية في العلاقات الرقمية.

الوحدة الثانية: صياغة عقود التسويق الرقمي وبنودها

- صياغة بنود اتفاقيات الخدمة (SLA) لخدمات التسويق الرقمي.
- تحديد بنود نطاق الخدمات الرقمية والمخرجات المتوقعة.
- صياغة بنود الأجر وطرق الدفع للحملات الرقمية (CPM, CPC, CPA).
- التعامل مع بنود التغييرات وتعديل الحملات.
- أهمية الوضوح في بنود الملكية الفكرية للمحتوى الرقمي.
- بنود المسؤولية القانونية والتعويضات.
- الشروط والأحكام للمنصات الرقمية.

الوحدة الثالثة: إدارة عقود المبيعات الرقمية والامتثال

- مراقبة أداء عقود المبيعات الرقمية وتحقيق الأهداف.
- إدارة بيانات العملاء والامتثال لخصوصية البيانات.
- التعامل مع الاحتيال في المعاملات الرقمية.
- إدارة المطالبات والمسترجعات في المبيعات عبر الإنترنت.
- أمن المعلومات وحماية المستهلك.
- التحديات القانونية للتسويق المباشر والبريد الإلكتروني.
- التدقيق الدوري للامتثال التعاقدي.

الوحدة الرابعة: المخاطر القانونية والتفاوض في العقود الرقمية

- تحديد المخاطر القانونية المتعلقة بحماية البيانات.
- مخاطر انتهاك الملكية الفكرية في المحتوى الرقمي.
- مخاطر الأداء وعدم تحقيق الأهداف التعاقدية.
- التفاوض على شروط العقود الرقمية (سعر، نطاق، مدة).
- التعامل مع التغييرات التنظيمية في القانون الرقمي.
- دراسات حالة في نزاعات العقود الرقمية.
- استراتيجيات تخفيف المخاطر القانونية والتشغيلية.

الوحدة الخامسة: تسوية النزاعات ومستقبل العقود الرقمية

- الأسباب الشائعة للنزاعات في عقود التسويق الرقمي.
- أساليب تسوية النزاعات (الوساطة، التحكيم، التقاضي).
- التحضير للنزاعات القانونية في الفضاء الرقمي.
- الدروس المستفادة من قضايا سابقة.
- تأثير الذكاء الاصطناعي والبلوك تشين على العقود الرقمية.
- الاتجاهات المستقبلية في القانون الرقمي (العقود الذكية).
- أهمية الشراكات الاستراتيجية في العصر الرقمي.

الأسئلة المتكررة:

ما هي المؤهلات أو المتطلبات اللازمة للمشاركين قبل التسجيل في الدورة؟

لا توجد شروط مسبقة.

كم تستغرق مدة الجلسة اليومية، وما هو العدد الإجمالي لساعات الدورة التدريبية؟

تمتد هذه الدورة التدريبية على مدار خمسة أيام، بمعدل يومي يتراوح بين 4 إلى 5 ساعات، تشمل فترات راحة وأنشطة تفاعلية، ليصل إجمالي المدة إلى 20-25 ساعة تدريبية.

سؤال للتأمل:

في ظل التطور السريع لتقنيات الذكاء الاصطناعي وتحليلات البيانات الضخمة، وكيفية استخدامها في التسويق المستهدف وتخصيص تجربة العملاء، كيف يمكن لعقود التسويق والمبيعات الرقمية أن تضمن الشفافية والعدالة في استخدام هذه التقنيات، مع حماية خصوصية المستهلك وتجنب التحيز الخوارزمي؟

ما الذي يميز هذه الدورة عن غيرها من الدورات؟

تتميز هذه الدورة من BIG BEN Training Center بتقديمها منظورًا شاملاً وعمليًا لإدارة عقود التسويق والمبيعات الرقمية، مما يجعلها ضرورية لكل من يعمل في البيئة الرقمية المتغيرة باستمرار. نحن لا نكتفي بتقديم المفاهيم النظرية، بل نغوص في التفاصيل الدقيقة لصياغة اتفاقيات الخدمة، وإدارة حقوق الملكية الفكرية، والتعامل مع تحديات خصوصية البيانات بأسلوب احترافي. تُقدم الدورة رؤى عملية حول كيفية تحقيق أقصى استفادة من الاستثمارات الرقمية، وتجنب النزاعات القانونية، وضمان الامتثال للوائح المتغيرة، مما يُسهم في النمو المستدام وحماية سمعة المؤسسة. يخرج المتدرب من هذه الدورة وهو يمتلك القدرة على قيادة وإدارة العلاقات التعاقدية الرقمية بفعالية، مما يُسهم بشكل مباشر في نجاح الحملات التسويقية والمبيعات وحماية مصالح الأعمال. إنها دورة مصممة خصيصًا لمن يسعى للتميز في إدارة عقود التسويق والمبيعات الرقمية.