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

اغسطس ٢٠٢٦ ٢١ - ١٧

كوالالمبور

(للشخص الواحد) ٥٢٠٠ €

Ref: #CM7212_210924

مقدمة الدورة التدريبية / لمحة عامة:

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

لـ: الفئات المستهدفة / هذه الدورة التدريبية مناسبة

- مدراء التسويق الرقمي.
- مدراء المبيعات عبر الإنترنت.
- الرقمي. المستشارون القانونيون المتخصصون في القانون
- 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.
- البيانات. الجهات الحكومية والمنظمات التي تتعامل مع
- 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:

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

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

منهجية الدورة التدريبية:

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

خريطة المحتوى التدريبي (محاور الدورة التدريبية):

والمبيعات الوحدة الأولى: مقدمة إلى العقود الرقمية والتسويق

- مفهوم عقود التسويق الرقمي وأنواعها.
- سياسات الخصوصية).العقود الأساسية للمبيعات الرقمية (شروط الخدمة،
- الإنترنت.الإطار القانوني للتجارة الإلكترونية والتسويق عبر
- الرقمية.دور حماية البيانات (GDPR،CCPA) في العقود
- 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

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

والامتثال الوحدة الثالثة: إدارة عقود المبيعات الرقمية

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

العقود الرقمية الوحدة الرابعة: المخاطر القانونية والتفاوض في

- 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.

الرقمية الوحدة الخامسة: تسوية النزاعات ومستقبل العقود

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

الأسئلة المتكررة:

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

لا توجد شروط مسبقة.

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

المدة إلى ٢٥٢٠- بمعدل يومي يتراوح بين ٤ إلى ٥ ساعات، تشمل فترات تمتد هذه الدورة التدريبية على مدار خمسة أيام،

ساعة تدريبية. راحة وأنشطة تفاعلية، ليصل إجمالي

سؤال للتأمل:

العملاء، كيف يمكن وتحليلات البيانات الضخمة، وكيفية استخدامها في في ظل التطور السريع لتقنيات الذكاء الاصطناعي

هذه التقنيات، مع حماية لعقود التسويق والمبيعات الرقمية أن تضمن الشفافية التسويق المستهدف وتخصيص تجربة

خصوصية المستهلك وتجنب التحيز الخوارزمي؟ والعدالة في استخدام

ما الذي يميز هذه الدورة عن غيرها من الدورات؟

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