

التسويق الإلكتروني رسالة فكر وعمل



التسويق الإلكتروني العلم والمهارة

Web site:

www.tarekhosny.com

E-mail :

info@tarekhosny.com

Tel :

(+20) 01111 32 42 16

اعداد : طارق حسني

التسويق الإلكتروني العلم والمهارة



افردت الكثير من الكتب والمقالات والدراسات الحديث عن التسويق الإلكتروني كعلم علي جانب كبير من الأهمية . وفي معرض الحديث عن الانترنت والدور الذي يلعبه تناوله الباحثون من زوايا عديدة فذهب البعض إلي اعتباره الأداة السحرية التي طالما كان يبحث عنها المسوقون في جميع انحاء العالم ، وتحدث البعض عن أنه ثورة حقيقة في عالم الاتصالات ، ووصفه البعض بأنه أكبر سوق عرفته البشرية منذ فجر التاريخ والحقيقة أنه اكثر من ذلك .

فالتسويق الإلكتروني كعلم حديث يحمل في طياته الكثير من الحلول الواقعية والسهلة للكثير من المشكلات التي تواجه مجتمعاتنا إذا استطاعنا تطويع تطبيقاته لتخدم هذا الغرض . فإذا نظرنا إلي التسويق الإلكتروني علي أنه أداة لحل المشكلات وتطوير الذات والرقي بالتفكير إلي مستوي أعلى نستطيع حينها استخدام التسويق الإلكتروني الإستخدام الأمثل.

إذا فنحن لن نكتفي فقط بالوقوف عند درجه المعرفة بعلم التسويق الإلكتروني لنضرب إلي معارفنا فرع جديد ، وإلي شهادتنا شهادة جديدة . بل أننا سنتعرف علي التسويق علي أنه مهارة والفرق بين العلم والمهارة كبير . فالعلم ينتهي عند (اعلم) أما المهارة فتنتهي عند (استطيع) .



وما احوجنا ان نتعلم ما نستخدمه ، ونستخدم ما تعلمناه حتي نكون قادرين علي أن نستفيد من علمنا ونفيد به . فمن أسعد من شخص تعلم ما يريده وعمل في ما يحبه . بالتأكيد سيبدع في مجال عمله وسيكون أكثر إنتاجاً من شخص فوض عليه ما تعلمه ، واضطر أن يعمل في أي وظيفة صادفت طريقه حتي لو كانت خارج نطاق اهتماماته وميوله وربما خارج نطاق دراسته التي امضي عمره في تحصيلها ، بل وحتى خارج نطاق نزعاته الشخصية . فنحن كل يوم نسمع عن الطبيب الذي نسي أدوات الجراحه في بطن المريض ، أو المدرس الذي

فقاً عين طالب وغير ذلك من الأمثلة التي تتم علي أن هناك كثيرون قد وضعوا في غير أماكنهم التي ينبغي أن يكونوا فيها.

الآن نحن لدينا الفرصة لكي نعمل ما نحب وأيضاً نحب ما نعمل ، لذلك لن نكتفي بعرض فنون التسويق الإلكتروني وكيفية استخدامها وأهميتها وقدرتها علي اختصار الزمان والمكان، بل أننا سنقوم بالمضي في علم التسويق الإلكتروني خطوة بخطوة ، فكلما تعلمنا شئ سنسارع إلي عرض كيفية تطبيقه والاستفادة منه إلي اقصى درجة ثم ننتقل إلي التطبيق الذي يليه وهكذا.



وهنا يجدر الإشارة إلي الدور الذي يقوم به المدرب والدور الذي يقوم به المتدرب، فكلاهما سيشارك في العملية التدريبية.

فالمدرب هو المسئول عن عرض الفكرة وتوضيح المفاهيم والرد علي اسئلة المتدربين وتحفيز المتدربين وحثهم علي التفكير والإبداع في تطبيق ما سيتعلمونه علي مشروعهم الخاص الذي سيخرجون به بعد دورة التسويق الإلكتروني ثم يقوم بتنظيم العمل داخل القاعة التدريبية حتي يشارك كل متدرب في تطبيق الفكرة المعروضة علي مشروعه الخاص.

دورات التسويق الإلكتروني هنا عبارة عن ورشة عمل كبيرة يقوم فيه المدرب بدور المشرف الذي يُعلم ويوجه ويُؤمّنهم ويصحح الأخطاء، ويقوم المتدرب بمعظم العمل في القاعة التدريبية أو في المنزل ثم يعود للمدرب بما انتجه ليقيمه ويوجهه إلي أنسب الطرق وأيسرها لأداء عمله.

للمزيد من المقالات عن التسويق الالكتروني يرجى زيارة موقعنا :
www.tarekhosny.com

التقييم

إذا وجدت محتوى المقالة مفيداً .
وإذا كان لديك استفسارات أو اقتراحات ،
فلا تتردد في الاتصال بنا عن طريق أي من قنوات الاتصال (التليفون -
الإيميل - قناة اليوتيوب - صفحة الفيس بوك)

Web site:

www.tarekhosny.com

E-mail :

info@tarekhosny.com

Tel :

(+20) 01111 32 42 16

Facebook :

www.facebook.com/mr.tarekhosny

Youtube :

www.youtube.com/tarekhosny101



Web site:

www.tarekhosny.com

E-mail :

info@tarekhosny.com

Tel :

(+20) 01111 32 42 16

Facebook :

www.facebook.com/mr.tarekhosny

Youtube :

www.youtube.com/tarekhosny101