



جمهوری اسلامی ایران
وزارت علوم، تحقیقات و فناوری
دانشگاه ملی مهارت

معاونت آموزشی

مرکز ارتقاء مهارت و صلاحیت حرفه‌ای

دوره ارتقای شایستگی

بازاریابی الکترونیکی

گروه حرفه‌ای: متخصصان بازاریابی

ساعت دوره: ۲۵ ساعت

رشته تحصیلی مرتبط با دوره: کامپیوتر، بازاریابی و فروش





کد دوره:

۱	۰	۵	۶	۲	۰	۱	۳	۴	۲
شناسه شایستگی	سطح صلاحیت	سطح	ISCED	شناسه حرفه	ISCO-08				

هدف کلی:

فرد توانایی لازم را برای انجام وظایف مشخص و کمی پیچیده در معرض تغییر، بازاریابی الکترونیکی، که نسبتاً قابل پیش بینی می باشد و کارها نیازمند استقلال و انتخاب های محدود هست را دارا می باشد.

این دوره برای چه کسانی مناسب است؟

دانشجویان و فارغ التحصیلان رشته های کامپیوتر، بازاریابی

سایر شاغلین در حوزه بازاریابی و فروش

چه کسانی این دوره را می توانند ارائه دهند؟

مدرسان دانشگاه ملی مهارت که تجربه مفید در بازاریابی را دارند

متخصصین بازار کار در حوزه بازاریابی

ردیف	فرد پس از موفقیت در دوره قادر به انجام چه کارهایی می باشد؟
۱	بررسی بازار یابی الکترونیکی
۲	بررسی حوزه الکترونیک
۳	مدیریت رابطه سودمند با مشتری
۴	برنامه ریزی بازار یابی
۵	بکارگیری فرآیند تشخیص و انتخاب فرصت
۶	بکارگیری اینترنت پیشرفته در جهت بازار یابی الکترونیکی
۷	انجام داده آمایی بازار یابی الکترونیک در حوزه کاری
جمع ساعات نیاز به آموزش ۸ ساعت تئوری و ۱۲ ساعت عملی	

فرد باتوجه به آماده شدن برای شغل مرتبط با دوره می بایست حداقل به ۲ مهارت نرم شغلی ذیل تسلط پیدا کند:





خدمات مشتری

مشتری مداری

مدیریت شکایات

توسعه فردی

کار تیمی

کار در تیم ها یا گروه ها

تعامل با همکاران

احترام به افکار و نظرات دیگران در گروه

درک و مشارکت در اهداف سازمان

برنامه ریزی و تصمیم گیری با دیگران و حمایت از اهداف

ایجاد مشارکت و مامتی انواع تجربه ها، کار در جهت اجماع گروهی در تصمیم گیری

ارزش گذاری به ورودی دیگران

پذیرش بازخورد

منتوری و مربیگری و بازخورد دادن

بسیج گروهی برای افزایش کارایی

همکاری فارغ از جنسیت، نژاد، مذهب یا اقناع سیاسی در سنین مختلف

دانستن نحوه تعریف نقش به عنوان بخشی از تیم

خود مدیریتی

داشتن چشم انداز و اهداف شخصی

ارزیابی و نظارت بر عملکرد خود

داشتن دانش و اطمینان به ایده ها و چشم اندازهای خود

بیان ایده ها و چشم اندازهای شخصی

قبول مسئولیت

فناوری

داشتن طیف وسیعی از مهارت های اساسی فناوری اطلاعات

استفاده از IT به عنوان یک ابزار مدیریتی

استفاده از IT برای سازماندهی داده ها

تمایل به یادگیری مهارت های جدید IT

داشتن ظرفیت فیزیکی برای استفاده از فناوری

انطباق پذیری

انعطاف پذیری

سازگاری

قاب آوری

مدیریت استرس

خلاقیت

تفکر واگرا

تفکر خلاق

نقشه برداری ذهنی

بینش

بصیرت

درون بینی

نوآوری

آزمایش کردن

پرسش کردن

طراحی

هوش هیجانی

خود آگاهی

خودتنظیمی

آگاهی اجتماعی

مدیریت زمان

تعیین هدف

اولویت بندی

خود راه اندازی

برنامه ریزی

تصمیم سازی

تمرکز

نمایندگی

مدیریت استرس

کنار آمدن

سازماندهی

روش اجرا:

شرکت کنندگان ابتدا باید از طریق یک محتوای خودآموز، مباحث مربوطه را بیاموزند. این محتوا شامل مطالعه متون، سوالات، آزمون‌ها، فیلم‌های آموزشی، سخنرانی‌ها و ابزارهای تعاملی است.

– پس از یادگیری، شرکت کنندگان باید یک آزمون دانش را گذرانده تا میزان یادگیری آن‌ها ارزیابی شود.

دانش:

- بازاریابی الکترونیکی و بازاریابی مکان محور
- فکس مارکتینگ
- فضای مجازی و شبکه های اجتماعی و
- دنیای ارتباطات B2C.B2B ,C2B ,C2C
- کاربرد بازاریابی الکترونیکی در مدیریت آموزشگاههای آزاد ، مدیران بازاریابی شرکت ها، اصناف و کارخانجات و حوزه فروش و خدمات، کسب کارهای کوچک و مشاغل خانگی
- هدف فروش، هدف خدمت رسانی، هدف گفتگو، هدف صرفه جویی و هدف هیجان
- استراتژی الکترونیکی ، تاکتیک ها، اقدامات
- اخلاق حرفه ای در کسب و کار
- آماده کردن طرح و برنامه بازار یابی یک پارچه
- طراحی استراتژی بازار یابی بر اساس مشتری
- مفهوم برنامه ریزی بازاریابی الکترونیکی
- بازاریابی الکترونیکی مشتری مدار
- تقسیم و بخش بندی بازار، هدف گیری بازار، متمایز سازی بازار و تثبیت موقعیت در بازار
- چگونگی آماده سازی پروفایل فردی از دیدگاه کارآفرینی
- چگونگی تولید ایده ها و تشخیص ایده از دیدگاه کارآفرینی
- چگونگی تشخیص و انتخاب فرصت ها در زمینه برنامه توسعه کارآفرین
- مفهوم نمودار های آماری و تعریف طبقه بندی داده ها در نرم افزار اکسل
- مفهوم آزمون فرض و پیش بینی فروش رگرسیونی با نرم افزار spss

دانش



روش اجرا:

پس از موفقیت در آزمون، شرکت کنندگان باید ضمن انجام کار عملی یک بخش از پروژه خود را با نظارت مدرس دوره تکمیل کنند.

مهارت:

- انواع تبلیغات در فضای کسب و کار آنلاین
- بررسی و مقایسه در ارتباطات از نظر سرعت و امنیت
- بررسی و مقایسه B2C, B2B, C2B, C2C
- بررسی عملکرد بازاریابی و بازاریابی الکترونیکی در حوزه کاری
- استفاده از اینترنت به عنوان یک ابزار فروش
- استفاده از اینترنت به عنوان ابزاری جهت کاهش هزینه و خدمات به مشتریان
- استفاده از اینترنت به عنوان یک ابزار ساخت نشان تجاری و یک ابزار ارتباطی
- آمیخته بازار یابی (بررسی محصول - قیمت - محل و ترفیع در حوزه کار)
- ایجاد و به کارگیری وب لاگ در جهت بازار یابی
- به کار گیری طبقه بندی داده ها و نمودار های آماری در اکسل
- آزمون فرض و پیش بینی فروش رگرسیونی با نرم افزار spss
- بررسی رویکرد بازار یابی و بازار یابی اجتماعی
- ایجاد وفاداری مشتری برای انواع محصولات و خدمات
- ایجاد برقراری رابطه درست با کار گروه های ارتباط با مشتری
- تشخیص و انتخاب فرصت ها در زمینه برنامه توسعه کارآفرین
- ایجاد تقسیم و بخش بندی بازار

مهارت



روش اجرا:

کاربرد شایستگی: در طول هر صلاحیت/شایستگی، داوطلبان به تفکر درباره جنبه‌های انسانی، اخلاقی و اجتماعی طراحی پروژه پرداخته تا پروژه‌هایی پایدار و موفق ایجاد کنند.

کاربرد شایستگی:

- انجام کردار و دیدگاه مناسب در رابطه با کار
- رعایت ارگونومی در هنگام کار با کامپیوتر
- دفع صحیح زباله و قطعات مستهلک شده کامپیوتر و متعلقات آن

کاربرد شایستگی

مشاهده	شکل ارزیابی
محصول و/ یا فرآیند حین کار	مصادیق
چک لیست، مقایسه رتبه بندی، دفتر گزارش روزانه، کتاب مهارت، دفتر خاطرات تجارب کاری، تحلیل فعل و انفعال، ارزیابی های همکار، تحلیل های سری زمانی	نوع ابزار
۱۰	سهم این مرحله از آزمون از ۱۰۰
آزمون های مهارت	شکل ارزیابی
نمونه کار، نمونه مهارت، پروژه عملی	مصادیق
چک لیست، مقیاس های رتبه بندی، وظایف پژوهشی، تکالیف	نوع ابزار
۵۰	سهم این مرحله از آزمون از ۱۰۰
شبیه سازی ها	شکل ارزیابی
شبیه سازی، مشاهده محصول و/ یا فرآیند	مصادیق
مطالعه موردی، شبیه سازه ها، آزمون های تطبیقی کامپیوتر، عیب یابی	نوع ابزار
۱۰	سهم این مرحله از آزمون از ۱۰۰
پرسش	شکل ارزیابی
شفاهی، کتبی، تحقیقی	مصادیق
منابع پاسخ (پاسخ کوتاه، توضیح محدود، توضیح گسترده) در مقابل انتخاب گزینه جواب (انتخاب چند گزینه ای، جورکردنی، کامل کردنی، صحیح غلط، پاسخ جایگزین، شناسایی)، امتحان شفاهی و خود ارزیابی	نوع ابزار
۳۰	سهم این مرحله از آزمون از ۱۰۰

شرایط دریافت گواهینامه این دوره:

- موفقیت در آزمون تئوری و عملی ارائه شده در دوره
- کسب دست کم نمره ۴۰ در درس های تئوری و نمره ۶۰ در درس های عملی
- افرادی که میانگین نمرات آنان در هر یک از دروس تئوری و عملی به حدنصاب ۶۰ نرسد، مردود اعلام می گردد. - حداکثر تا یکسال و فقط برای دو بار فرصت دارند در آزمون تجدیدی شرکت نمایند و چنانچه موفق گردند گواهینامه آنان صادر می شود.
- حضور مستمر و فعال در کالس های عملی و تئوری.

تجهیزات مورد نیاز آموزش

- کامپیوتر یا لپ تاپ
- اتصال اینترنت پرسرعت
- میکروفون و وب کم
- گوشی هوشمند

ابزار مورد نیاز آموزش

- ابزارهای بهینه سازی موتورهای جستجو (SEO)
- ابزارهای مدیریت شبکه های اجتماعی
- ابزارهای تحلیل وب
- ابزارهای ایمیل مارکتینگ
- ابزارهای مدیریت ارتباط با مشتری (CRM)
- ابزارهای تبلیغات آنلاین
- ابزارهای طراحی گرافیک
- ابزارهای تولید محتوا

راه های دسترسی به دوره:

-وب سایت مرکز ارتقاء مهارت و صلاحیت حرفه ای

-با مراجعه به وب سایت و حضوری کلیه دانشکده و آموزشکده های سراسر کشور