

## انطلاق البرنامج التدريبي للعام الثاني للإتحاد الأردني وبزخم... الحلقة الأولى حول "التسويق الرقمي والتطبيق العلمي"...

2023/02/03



عبدالله قصف

البرنامج التدريبي في حلقة الأولى للإتحاد الأردني لشركات التأمين للعام 2023 ، ينطلق الثلاثاء المقبل في 7-2-2023، في إطار خطة الإتحاد التدريبية البالغ عددها 20 برنامجا، على غرار العام الفائت، علماً أن هذا البرنامج موجّه لسوق قطاع التأمين الأردني والعربي على حد سواء. وستكون النسخة الأولى في هذه السلسلة والتي ستقام من 7 إلى 9 شباط (فبراير) الحالي، حول "التسويق الرقمي والتطبيق العملي على شركات التأمين".

سيتولى ادارة البرنامج الأول الدكتور عبد الله قصف الحاصل على درجة الدكتوراه في هندسة البرمجيات من جامعة ساليرنو (إيطاليا) في العام 2012، والمالك خبرة عملية في ادارة المشاريع البرمجية. والى ذلك، فهو أستاذ مشارك في جامعة الأميرة سمية للتكنولوجيا في الاردن، ويشغل عضواً رئيساً في العديد من الجمعيات العالمية مثل: IEEE, ACM. وكان شارك ونظّم العديد من المؤتمرات العلمية وورش العمل المتخصصة، كما قام بتحكيم العديد من الأبحاث العلمية في المجالات العالمية والمحلية. وهو يقدم، الى جانب الأنشطة المذكورة، خدمات استشارية تتعلق بضمان جودة البرمجيات وإدارة المشاريع والتحول الرقمي في العديد من الشركات المحلية والوزارات. وتشمل اهتماماته البحثية موضوعات هندسة البرمجيات وإدارة المشاريع وأمن المعلومات والأعمال الإلكترونية.

# تأمين ومصارف



عبدالله بطاح

وبحسب بيان اعلامي صادر عن الإتحاد الأردني لشركات التأمين، فإن السيد عبد الله بطاح، مستشار ومدرب في التسويق الرقمي سيحاضر في اليوم التالي من البرنامج في المحور الثاني منه، استناداً الى خبرته التي تزيد عن عشر سنوات في هذا الحقل، علماً أنه حاصل على اعتماد من غوغل للاعلانات، ما سمح له أن يقدم الخدمات من الأردن ودبي عن كل ما يتعلق بالتسويق الالكتروني. كذلك عمل لمدة 5 سنوات في شركة "دار الدواء" كمسوق رقمي، كونه المستشار لأكثر من 9 مشاريع رقمية، و15 مشروعاً رقمياً قائماً حالياً. وكان درّب اكثر من ألف طالب، من شتى الصناعات في الأردن وخارجها، بأكثر من 20 برنامجاً تدريبياً، إضافة الى أنه عمل أيضاً في العديد من المشاريع في الولايات المتحدة الاميركية، في ما يتعلق بالتسويق الرقمي، كما عمل مستشاراً ومدرباً في التسويق الصيدلاني الرقمي للعديد من الشركات الدوائية الرائدة في الوطن العربي. كذلك، عمل على انجاح أكثر من 30 مشروعاً في غضون عام فقط، وبالتالي ساهم في بناء الهوية الرقمية. وخلال جائحة كورونا، أطلق أكثر من 11 موقع تجارة الكترونية.

وبالنسبة للمحور الثالث فسيتناوله السيد رمزي الغول الذي يتمتّع بخبرة تزيد عن 17 عاماً في مبيعات التأمين، سعى خلالها جاهداً لتدريب أفضل مهارات بيع التأمين لموظفي المبيعات، وقد كون خبرته في هذا المجال عبر مشاركته بالعديد من ورشات العمل والمؤتمرات والمعارض حول العالم العربي. ولدى الغول العديد من الشهادات المهنية المختصة بالبيع وهو معتمد كمدرب مبيعات من مجتمع محترف في المبيعات SPS ، ومدرب معتمد من الجمعية الدولية لتطوير الأداء والأفراد IAPPD ، وعضو في مجلس الحكماء للمجتمع من تاريخ 2020، بالإضافة إلى حصوله على العديد من الدورات المختصة بالبيع.

إشارة إلى أن هدف اليوم الأول من هذا البرنامج، هو تقديم نظرة عامة على التسويق الرقمي من حيث فهم الإنترنت: من تاريخ الإنطلاقة، الى كيفية العمل عليه، فوصول الناس اليه، فضلاً عن الإحصاءات والاتجاهات واستراتيجية التسويق الرقمي، وتصميم المواقع الإلكترونية وتطويرها وتحليلات "الويب" والتعريفات الرئيسية، وغير ذلك الكثير...

في ما يتعلق باليوم الثاني فسيكون مخصّصاً أيضاً لتقديم مقدمة عن التحسين لمحركات البحث SEO: ما هي، كيف تعمل، ما أهميتها، المشاكل التقنية، أهم 15 مهمة يمكن أن تؤثر في تحسين محركات البحث.. وتفاصيل أخرى...



رمزي الغول

بالنسبة لليوم الثالث من البرنامج، فسيتم التركيز على مفهوم استراتيجية تسويق وبيع التأمين، تحليل السوق التنافسي، تحديد الموقف التنافسي الحالي والمستقبلي، استراتيجيات تحديد المواقع التنافسية داخل السوق، تنفيذ الإستراتيجيات التسويقية الحديثة، استراتيجية المبيعات في الشركة والرزنامة البيعية، تفعيل القنوات البيعية الإلكترونية الحديثة، وضع خطة للمبيعات والتي تعتمد على القنوات البيعية، اندماج الموظفين في المبيعات، تقييم الأداء للخطط باستخدام مؤشرات قياس الأداء.

ومصارف  
تأمين