BLACKBIRD FOR TRAINING

التقنيات الرقمية في قطاع التجزئة

5 – 9 أبريل 2027

باريس (فرنسا)

UK Traininig

PARTNER



التقنيات الرقمية في قطاع التجزئة

المرجع: 338337_3255331 **التاريخ:** 5 – 9 أبريل 2027 **المكان:** باريس (فرنسا) **الرسوم:** GBP 5200

مقدمة

يشهد قطاع التجزئة تحولاً جذريًا غير مسبوق بفعل التطور التكنولوجي المتسارع وتغير سلوك المستهلكين. أصبحت التقنيات الرقمية في قطاع التجزئة اليوم ضرورة استراتيجية تفرضها المنافسة، وليست مجرد خيار تطوعي.

من تحليلات البيانات والذكاء الاصطناعي إلى الأتمتة وإنترنت الأشياء والتجارب التفاعلية، تسهم التقنيات الرقمية في إعادة تشكيل طريقة عمل متاجر التجزئة، وتحسين تجربة العملاء، وتعزيز الكفاءة التشغيلية.

تهدف هذه الدورة إلى تمكين المشاركين من فهم وتطبيق أحدث الأدوات الرقمية لتطوير الأداء التجاري، وبناء تجارب تسوق أكثر ذكاءً وابتكارًا، وتحقيق النمو المستدام في بيئة أعمال ديناميكية وسريعة التغير.

أهداف الدورة

بنهاية هذه الدورة، سيتمكن المشاركون من:

- فهم التطور التاريخي وأهم دوافع التحول الرقمي في قطاع التجزئة.
- تحديد التقنيات الرقمية التي ترفع كفاءة العمليات التجارية.
- استخدام البيانات لتحسين تجربة العملاء وتخصيص العروض.
- دمج استراتيجيات القنوات المتعددة لتحقيق تجربة تسوق متكاملة.
- توظيف الذكاء الاصطناعي والأتمتة في إدارة المخزون وسلسلة التوريد.
- تقييم أثر التقنيات الناشئة مثل الواقع المعزز والواقع الافتراضي وإنترنت الأشياء.
- تصميم استراتيجيات رقمية تتوافق مع الأهداف المؤسسية.
- قياس العائد على الاستثمارات الرقمية باستخدام مؤشرات الأداء.



محاور الدورة

اليوم الأول: التحول الرقمي في قطاع التجزئة

- نظرة شاملة على مشهد التجزئة الحديث وتأثير التطور التقني.
- العوامل الرئيسية الدافعة لاعتماد التقنيات الرقمية.
- سلوك المستهلك في العصر الرقمي.
- نموذج التحول الرقمي وأبرز عوامل النجاح.
- مناقشة دراسات حالة واقعية حول التحول الرقمي في المتاجر.
- ورشة عمل: تحليل مستوى النضج الرقمي للمؤسسة.

اليوم الثاني: تحليلات البيانات ورؤى المستهلكين

- دور البيانات الضخمة في فهم الأداء التجاري.
- أدوات وأساليب جمع وتحليل بيانات العملاء.
- استخدام التحليلات التنبؤية لتوقع الطلب والمبيعات.
- تحسين التسعير والعروض الترويجية عبر التحليل الرقمي.
- دراسة حالة حول سلوك العملاء وتقسيم الأسواق.
- تمرين عملي: تصميم لوحة معلومات تحليلية لتقارير الأداء.

اليوم الثالث: التجزئة متعددة القنوات وتجربة العملاء

- من مفهوم القنوات المتعددة إلى التكامل الشامل في تجربة التسوق.
- دمج القنوات الرقمية والميدانية في رحلة العميل.
- تطبيقات الذكاء الاصطناعي لإضفاء الطابع الشخصي على تجربة العميل.
- أهمية تصميم تجربة العميل CX في نجاح المؤسسات.
- دراسة حالة: تطبيق استراتيجيات القنوات المتكاملة بنجاح.
- نشاط جماعي: إعداد خطة تجربة عميل متكاملة.



اليوم الرابع: الأتمتة والذكاء الاصطناعي في العمليات التجارية

- دور الأتمتة في تحسين الكفاءة التشغيلية.
- تطبيقات الذكاء الاصطناعي في إدارة المخزون وخدمة العملاء.
- الروبوتات والأنظمة الذكية في عمليات التوريد.
- استخدام إنترنت الأشياء لمراقبة الأداء في الوقت الفعلي.
- تحقيق التوازن بين التكنولوجيا والتفاعل الإنساني.
- ورشة تطبيقية: تصميم نموذج تشغيل ذكي لقطاع التجزئة.

اليوم الخامس: التقنيات الناشئة ومستقبل قطاع التجزئة

- تطبيقات الواقع المعزز والواقع الافتراضي في بيئة المتاجر.
- دور تقنية البلوك تشين في الشفافية وسلامة المعاملات.
- التحول نحو التجزئة المستدامة باستخدام التقنيات الخضراء.
- قياس العائد من الاستثمارات الرقمية ROI.
- تطوير خارطة طريق للابتكار الرقمي المؤسسي.
- العروض النهائية وتقييم المشاريع الجماعية.

لماذا يجب عليك حضور هذه الدورة؟ الإيجابيات والسلبيات!

- اكتساب فهم عميق لدور التقنيات الرقمية في تطوير قطاع التجزئة.
- تطوير استراتيجيات فعالة لدمج الذكاء الاصطناعي والتحليلات والأتمتة.
- تحسين تفاعل العملاء من خلال التجارب المخصصة والمبتكرة.
- بناء أنظمة تسوق متكاملة تتماشى مع سلوك المستهلك الحديث.
- رفع الكفاءة التشغيلية وتحقيق أقصى استفادة من الموارد.
- التعرف على أفضل الممارسات العالمية في التحول الرقمي.
- تطوير القدرة على تقييم الابتكارات التقنية وقياس أثرها التجاري.
- تعزيز مهارات القيادة الرقمية لدفع النمو المؤسسي المستدام.

الخاتمة

يمثل مستقبل قطاع التجزئة مزيجًا من الابتكار والذكاء الرقمي.تساعد التقنيات الرقمية في قطاع التجزئة المؤسسات على تجاوز الحدود التقليدية، وتمكينها من فهم العملاء بعمق، وتحسين العمليات، وبناء علاقات تجارية قائمة على القيمة والولاء.



تزود هذه الدورة المشاركين بالمعرفة والرؤية والأدوات التي تمكنهم من قيادة التحول الرقمي بفاعلية وتحويل متاجرهم إلى أنظمة ذكية ومترابطة قادرة على المنافسة والتطور في عالم التجزئة الحديث.

