Diploma Of Export and E – Commerce

Duration	30 Hrs.
Language	English – Arabic
Level	Advanced
Type	Diploma
Delivery Method	Classroom – Online
Code	DPES 101

Description:

Companies, striving to find new customers, protect their sales against a declining home market and foreign competition, and maintain production and manufacturing levels acknowledge need to export and compete internationally. Staffs that are knowledgeable and qualified in this area of business are essential to companies who intend to or are already trading in the world market. This course is designed to cover all the necessary steps for export & import management, information, Terminology, documentation, and finance.

Objectives:

At the end of the Course the Participants should be fully conversant with and be able to apply the following knowledge acquired**:-**

- Know various sources of export finance, and analyze various finance methodologies for international trade.
- Analyze various important factors when selecting the most appropriate pricing strategy, channel of distribution, and other international marketing mix.
- Understand natures of export and import management.
- Analysis relevant data on market trends.
- Understand the common terminology of international trade (Incoterms) in all versions.
- Identify all the necessary documents for shipping and customs clearance.
- Understand and identify all local sectors that serve export and import operations.
- Identify the main sources of trade information for international markets and ways of analyzing it.
- Determine the strategy of agents for a firm which intend to export and import.

Contents:

Session	*Topics*	*Days/Hours*	*Software*
1st	*1) Price policy and a competitive price system* *2) Export Price calculation.* *3) Case Study for Egyptian company.*	*1/3*	*Excel, E – Views*
2nd	*4) International Commercial Terms (Incoterms: New version 2020).*	*1/3*	*Excel*
3rd	*5) The preparation of commercial invoice.*	*1/3*	*Excel*
4th	*6) The Local Environment for Export and Import, International Marketing Research, and Export Plan*	*1/3*	-----
5th	*7) Import/Export Documentation.* *8) Export Marketing Research* *9)Using Internet as an Effective source of Information*	*1/3*	------
6th	*10) Analyzing & interpretation of data* *11) Trade Map Database*	*1/3*	*Excel, Minitab*
7th	*12) Country& Product Map* *13) Market Access Map* *14) Market Trend Analysis*	*1/3*	*Excel, Minitab*
8th	*15) International obligations and standards.* *16) Agency Agreement.*	*3/3*	
9th	*17) Letter Of Credit, payment methods of finance in international trade*	*1/3*	
10th	*18) International commercial contracts, shipping and customs clearance procedures.*	*1/3*	
Total Hours		***30***	

The target participants of this course:

The importance of this course not only for students and graduates of business schools and economics, information systems and computer science, but the aim of this course is also the faculties of pharmacy, engineering, and science, especially the candidates have to fill management positions in the field of exports, to mix the knowledge and technical skills for export.

دبلومة التصدير والتجارة الالكترونية

مدة الدبلومة	٣٠ ساعة
اللغة	الانجليزية - العربية
المستوى	متقدم
النوع	دبلومة
مكان التدريس	قاعات دراسية – تعليم الكتروني
الكود	DPES 101

توصيف الدبلومة:

تسعى كافة الشركات اليوم جاهدة إلى إيجاد عملاء جدد؛ وذلك لتحمى مبيعاتها من تراجع السوق المحلي والمنافسة الأجنبية بالداخل والحفاظ على مستويات الانتاج والتصدير، لذا أصبح التصدير والمنافسة على المستويات الدولية ضرورة ملحة لهذه الشركات، كما بات الموظفون الذين لديهم المعرفة والخبرة والمهارات اللازمة فى هذا المجال حجر الأساس لكافة الشركات التي تتجه إلى التعامل مع الأسواق العالمية. وتسعى هذه الدبلومة إلى تغطية كافة الخطوات والمعلومات والمصطلحات والاجراءات وطرق الترويج والتمويل الضرورية واللازمة لإدارة عمليات التصدير والاستيراد.

أهداف الدبلومة:

بنهاية هذه الدبلومة يجب أن يكون جميع المشاركين على دراية كاملة ولديهم القدرة على تطبيق المعارف المكتسبة التالية:.

١) تحليل ومعرفة كافة مصادر تمويل التجارة الدولية بصفة عامة و مصادر تمويل الصادرات بصفة خاصة.

٢) تحليل العوامل المهمة االمختلفة عند اختيار استراتيجية التسعير الملائمة وقناة التوزيع المناسبة وغيرهم من عناصر المزيج التسويقى المختلفة.

٣) فهم ومعرفة طبيعة إدارة عمليات التصدير والاستيراد.

٤) تحليل البيانات والمعلومات للتعرف على اتجاهات الأسواق.

٥) فهم ومعرفة مصطلحات وشروط الدفع فى التجارة الدولية Incoterms.

٦) التعرف على جميع الإجراءات والمستندات اللازمة لعميات التصدير والاستيراد والتخليص الجمركي.

٧) التعرف على جميع القطاعات المحلية التي تخدم عمليات التصدير والاستيراد.

٨) تحليل ومعرفة كافة مصادر المعلومات الرئيسية اللازمة لفتح الأسواق الدولية

٩) تحديد الاستراتيجيات المختلفة للعقود والوكالات بالشركات التى تتوجه نحو التصدير والاستيراد.

محتوى الدبلومة:

Session	Topics	Days/Hours	Software
1st	1) Price policy and a competitive price system 2) Export Price calculation. 3) Case Study for Egyptian company.	1/3	Excel, E – Views
2nd	4) International Commercial Terms (Incoterms: New version 2020).	1/3	Excel
3rd	5) The preparation of commercial invoice.	1/3	Excel
4th	6) The Local Environment for Export and Import, International Marketing Research, and Export Plan	1/3	-----
5th	7) Import/Export Documentation. 8) Export Marketing Research 9)Using Internet as an Effective source of Information	1/3	------
6th	10) Analyzing & interpretation of data 11) Trade Map Database	1/3	Excel, Minitab
7th	12) Country& Product Map 13) Market Access Map 14) Market Trend Analysis	1/3	Excel, Minitab
8th	15) International obligations and standards. 16) Agency Agreement.	3/3	
9th	17) Letter Of Credit, payment methods of finance in international trade	1/3	
10th	18) International commercial contracts, shipping and customs clearance procedures.	1/3	
Total Hours		**30**	

المستهدفين للحصول على هذه الدبلومة:

نظرًا للحاجة الملحة للعديد من الشركات فى التوجه نحو التصدير وحجز حصة لايستهان بها فى السوق الخارجي، والدور المهم الذي يمكن أن يلعبه التصدير فى دعم عمليات التنمية الإقتصادية، وظهور المفاهيم الجديدة فى عالم التجارة الالكترونية، والحاجة إلى ميكنة البيانات والمعاملات؛ تأتى أهمية هذا الكورس ليس فقط لطلبة كليات التجارة والاقتصاد ونظم المعلومات، ولكن يستهدف هذا الكورس أيضًا كليات الصيدلة والهندسة والعلوم والأداب وخاصة المرشحين منهم لشغل مناصب إدارية في مجال التصدير، وحتى تمتزج لديهم المعرفة والخبرة الفنية بمهارات التصدير، وذلك على النحو التالي:

١/ خريجي كليات التجارة بأقسامها المختلفة والاقتصاد ونظم المعلومات.

٢/ خريجي كليات الصيدلة والهندسة والعلوم والأداب وخاصة المرشحين منهم لشغل مناصب إدارية في مجال التصدير في شركات البترول والأدوية والتعدين والمواد الغذائية والملابس والمنسوجات وكافة المجالات المتخصصة؛ لتمتزج لديهم المعرفة والخبرة الفنية بمهارات التصدير.

٣/ الموظفين بكافة الشركات العاملة في كافة المجالات والتي لديها قسم للتصدير والاستيراد.

الوظيفة التي تؤهل إليها هذه الدبلومة:

تؤهل هذه الدبلومة المتدربين للعمل بالوظيفة الأكثر طلبًا في العالم في الأونة الأخيرة وهى أخصائي تصدير واستيراد *Export and Import Specialist*.