

أنا ريادي

الدرس الأول

- من التحديات التي تواجه العالم والمنطقة العربية عامة والأردن بوجه خاص:
 - 1- البطالة والفقر.
 - 2- ضعف فرص التعليم.
 - 3- نقص الخدمات الصحية.
 - 4- شح المياه.
 - 5- ارتفاع فاتورة الطاقة.

هذه التحديات جعلت الريادة أكثر المفاهيم تداولاً في السوق التي يهدف إلى إيجاد حلول جذرية لهذه التحديات.

الريادة: هي تحديد فكرة جديدة لمشروع معين والبدء به والتركيز عليه وتوفير الموارد اللازمة له وتنظيمها وتحمل المخاطر والعوائد المترتبة على المشروع.

الريادي: هو الشخص الذي يبادر إلى تأسيس شركة أو تنفيذ مبادرة وإدارتها لتحقيق منفعة معينة حيث أن هذا المصطلح يشير بالوقت الحالي إلى القيادة والابتكار والابداع.

- للتعرف على قصص نجاح ريادية راجع نشاط 2

أسئلة الدرس

1. وضح المقصود بكل مما يأتي:

الريادة: هي تحديد فكرة جديدة لمشروع معين والبدء به والتركيز عليه وتوفير الموارد اللازمة له وتنظيمها وتحمل المخاطر والعوائد المترتبة على المشروع.
الريادي: هو الشخص الذي يبادر إلى تأسيس شركة أو تنفيذ مبادرة وإدارتها لتحقيق منفعة معينة حيث أن هذا المصطلح يشير بالوقت الحالي إلى القيادة والابتكار والابداع.

2. تحدّث عن قصة نجاح ريادية، موضّحاً الفكرة الريادية فيها.

إجابة حرّة

3. بناءً على قراءتك مجموعة القصص الريادية، ما الدروس المستفادة منها؟

- 1) تمييز الأعمال الريادية عن الوظيفة.
- 2) تحفيز الطلبة على الدخول في مجال الريادة.
- 3) الصبر وعدم الاستسلام.

صفات الريادي

الدرس الثاني

رائد الأعمال (الريادي): هو إنسان رأس ماله الأساسي الموهبة الشخصية وقدراته ومهاراته التي تمنحه القدرة على اكتشاف الفرصة السانحة لتكون مشروعاً نافعاً مريحاً.

فسر: سبب سعي معظم الحكومات إلى تطوير سوق العمل وإيجاد بيئة عمل واستثمار مناسبة في ظل هيمنة الكثير من المفاهيم الإدارية الحديثة مثل مفهوم ريادة الأعمال. لأن ريادة الأعمال أصبحت اليوم ثقافة سائدة في مختلف دول العالم حتى غدت تؤثر تأثيراً فاعلاً في المؤشرات الاقتصادية للدول.

سؤال

• من الصفات التي يمتاز بها الريادي:

- (1) القيادة.
- (2) السعي وراء الفرص.
- (3) الابتكار والإبداع.

القيادة: هي عملية تهدف إلى التأثير في سلوك الأفراد وتنسيق جهودهم لتحقيق أهداف معينة.

كيف تكون القيادة حكيمة؟

سؤال

بالتخطيط ثم التنفيذ والتقييم.

• تقسم صفات القيادي إلى:

- (1) الصفات الذاتية (الفطرية): هي الصفات التي تبرز القائد مفكراً ومخططاً ومبدعاً وقادراً على استشراف المستقبل.
- (2) الصفات الإنسانية (الاجتماعية): هي الصفات التي تبرز القائد متصلاً محفزاً.
- (3) الصفات الفنية (التخصصية): هي الصفات التي تبرز القائد قادراً على حل المشكلات واتخاذ القرارات.

الإبداع: هو القدرة على رؤية ما لا يراه الآخرون بطريقة غير مألوفة لإيجاد حلول للمشكلات المختلفة بأساليب مميزة جديدة بناء على عناصر موجودة أصلاً.

الابتكار: هو إيجاد لم يسبق استحداثه من قبل خو تطوير شيء جديد موجود أصلاً بإعادة تصنيعه وهيكلته بطريقة جديدة مختلفة تماماً عن القديمة. مثلاً: التفكير بإنتاج سيارة تعمل بوقود غير تقليدي يكون ابداعاً بدون شك وإذا استخدم بالواقع العملي فإن هذا الإبداع يصير ابتكاراً أيضاً.

• من سمات التفكير الإبداعي:

- (1) الأصالة: هي القدرة على الابتكار الأفكار الفريدة النادرة غير المألوفة.
مثل: إيجاد حلول لمشكلة ما هو ظاهرة معينة مثل: الفقر، البطالة، انخفاض الدخل.
- (2) الطلاقة: هي القدرة على الاتيان بأكبر قدر ممكن من الأفكار الابداع في أقصر وقت ممكن.
مثل: توليد أكبر قدر ممكن من الكلمات التي على وزن (حصان)، وتوليد أكبر قدر ممكن من كلمات تتألف من أربع حروف.
- (3) المرونة: هي القدرة على التغيير للحالة الذهنية بتغيير الموقف مثل التعبير عن حالة معينة بطريقة مختلفة.
مثل: التعبير بكلمات محددة عن الحياة على سطح المريخ أو التعبير بكلمات غير مألوفة عن ظاهرة التجمد.

• من صفات القائد:

- (1) الاستماع إلى وجهات النظر المختلفة.
- (2) المشاركة في اتخاذ القرار.
- (3) القدرة على كسب ثقة الأفراد.
- (4) تعرف صفات الأفراد واستثمار طاقاتهم.
- (5) الحرص على اللقاءات الفردية والمصارحة في جو من الطمأنينة.
- (6) المتابعة الجيدة المستمرة لمجريات الأحداث.
- (7) تفويض الصلاحيات والسلطات.
- (8) المواظبة على الاحتكاك بالقياديين والاستفادة منهم.
- (9) وضع البدائل في محاور العمل كلها.

منصة أساس التعليمية

أسئلة الدرس

1. عرّف المفاهيم الآتية:

القيادة: هي عملية تهدف إلى التأثير في سلوك الأفراد وتنسيق جهودهم لتحقيق أهداف معينة.
الابداع: هو القدرة على رؤية ما لا يراه الآخرون بطريقة غير مألوفة لإيجاد حلول للمشكلات المختلفة بأساليب مميزة جديدة بناء على عناصر موجودة أصلاً.
الابتكار: هو إيجاد لم يسبق استحداثه من قبل خو تطوير شيء جديد موجود أصلاً بإعادة تصنيعه وهيكلته بطريقة جديدة مختلفة تماماً عن القديمة.

2. اذكر ستة من صفات القائد.

- 1) الاستماع إلى وجهات النظر المختلفة.
- 2) المشاركة في اتخاذ القرار.
- 3) القدرة على كسب ثقة الأفراد.
- 4) تعرف صفات الأفراد واستثمار طاقاتهم.
- 5) الحرص على اللقاءات الفردية والمصارحة في جو من الطمأنينة.
- 6) المتابعة الجيدة المستمرة لمجريات الأحداث.

3. هات مثلاً واحداً على سمات التفكير الإبداعي الآتية:

- 1) **الأصالة:** هي القدرة على الابتكار الأفكار الفريدة النادرة غير المألوفة.
مثل: إيجاد حلول لمشكلة ما هو ظاهرة معينة مثل: الفقر، البطالة، انخفاض الدخل.
- 2) **الطلاقة:** هي القدرة على الاتيان بأكثر قدر ممكن من الأفكار الابداع في أقصر وقت ممكن.
مثل: توليد أكبر قدر ممكن من الكلمات التي على وزن (حصان)، وتوليد أكبر قدر ممكن من كلمات تتألف من أربع حروف.
- 3) **المرونة:** هي القدرة على التغيير للحالة الذهنية بتغيير الموقف مثل التعبير عن حالة معينة بطريقة مختلفة.
مثل: التعبير بكلمات محددة عن الحياة على سطح المريخ أو التعبير بكلمات غير مألوفة عن ظاهرة التجمد.



الدرس الثالث

فكرتي الريادية

الفكرة الريادية: هي إنتاج سلوكيات وممارسات أفضل لطقوسنا اليومية. ويمكن القول أنها عملية تهدف إلى إيجاد فكرة جديدة أو تطوير فكرة قديمة لتلبية حاجات المستهدفين.

- حث الإسلام على مثل هذه الأفكار فهناك الكثير من الآيات القرآنية تدعو الإنسان إلى التأمل وطلب العلم وتقصي المعرفة القائمة على الاستنتاج والاستكشاف.
- الأفكار الريادية قد تكون غير مألوفة وقد توصف من قبل الغير بالجنون ولكن لما أرست قواعدها وأثبتت ذاتها وأصبحت واقعاً ملموساً أصبح الجنون هو عدم استخدامها.
- مثل صاحب اختراع الطائرة (عباس بن فرناس) الذي فكر خارج حدود المعقول واتته فكرة مجنونة وهي الطيران بدل التفكير من صنع الطائرة لكي يطير بها.

الفكرة التقليدية: هي فكرة تكون في إطار ما وهو معتاد ويتمسك صاحبها بالموروثات القديمة من دون إضافة قيمة جديدة أو قيمة تطويرية.

- **من أسباب خلق الله تعالى الإنسان على الأرض:** لحكمة عبادته وتعمير الأرض وتحقيق الخلافة فيها.

• **ملاحظة قد تهتمك:** تذكر دائماً مقولة (لن تكون القيادة إلا لأصحاب الريادة) لذا كن مختلفاً في تفكيرك تكن قائداً في مجال تخصصك وتكن لك بصمة على الأرض شاهدة على طموحك.

• من معايير تقييم الفكرة الريادية:

- 1) مستوى الابداع التجديد في الفكرة.
- 2) مدى قابلية الفكرة للتنفيذ.
- 3) مدى توافق الأسعار مع السلع الأخرى أو الخدمات البديلة.
- 4) مستوى العائد المالي.
- 5) مدى وضوح الفكرة والأهداف.

أسئلة الدرس

1. وضح الفرق بين الفكرة الريادية والفكرة التقليدية.

الفكرة الريادية: هي إنتاج سلوكيات وممارسات أفضل لطقوسنا اليومية.
الفكرة التقليدية: هي فكرة تكون في إطار ما وهو معتاد ويتمسك صاحبها بالموروثات القديمة من دون إضافة قيمة جديدة أو قيمة تطويرية.

2. اذكر ثلاث طرائق لابتداع الفكرة الريادية.

(1) الأسئلة، بصرف النظر عن مدى منطقيتها أسأل ما تريد لتصل لما تريد.
(2) البدء بعملية العصف الذهني سواء بمفردك أو مع مجموعة من الناس.
(3) قد تكون قوة تفكيرك خاملة نوعاً ما ولكنها حقاً موجودة فأنت تحتاج إلى دفعة لتنشيطها ويمكنك فعل ذلك بسؤال نفسه "هل حللت مشكلة اليوم؟".

3. علل ما يأتي: توصف الأفكار الريادية بأنها قد تكون مجنونة.

الأفكار الريادية قد تكون غير مألوفة وقد توصف من قبل الغير بالجنون ولكن لما أرست قواعدها وأثبتت ذاتها وأصبحت واقعاً ملموساً أصبح الجنون هو عدم استخدامها.
مثل صاحب اختراع الطائرة (عباس بن فرناس) الذي فكر خارج حدود المعقول واتته فكرة مجنونة وهي الطيران بدل التفكير من صنع الطائرة لكي يطير بها.

منصة أساس التعليمية

أبعاد الفكرة الريادية

الدرس الرابع

• أدت نظرة الشركات الإيجابية إلى البيئة والمجتمع المحيطين بها وحرصها على التخفيف من أي آثار سلبية ناجمة عن عملياتها وذلك ببني المبادرات التي تراعي أهم ثلاث مقومات للتنمية (المجتمع / البيئة / الاقتصاد) إلى مفهوم الاستدامة.

الاستدامة: هي الحفاظ على نوعية الحياة بالتكيف مع البيئة عن طريق استثمار الموارد الطبيعية أطول وقت ممكن يكفل المحافظة على استمرار الحياة.

• **تركز الاستدامة على ثلاث أبعاد رئيسة لا يستقيم الحال إلا بمراعاة متغيراتها وهي:**

- 1- **البعد الاقتصادي:** يتمثل هذا البعد في زيادة الانتاج ورأس المال بما يحقق الرفاهية ويحسن أداء المؤسسة المالي.
 - 2- **البعد المجتمعي:** يتمثل هذا البعد على العدالة الاجتماعية عن طريق الإسهام في بناء مجتمع عادل متكاتف يتميز في المساواة في الحقوق والفرص الاقتصادية والصحة والتعليم والتدريب والثقافة وتوفير فرص عمل جديد والقضاء على الفقر والبطالة.
 - 3- **البعد البيئي:** يتمثل هذا البعد في مختلف القطاعات التنموية والاقتصادية الساعية إلى تحقيق أمن الموارد الطبيعية واستخدامها استخدام غير جائر والاستغلال الأمثل لها والاستثمار فيها بما يكفل حقوق الأجيال القادمة.
- الاقتصاد الأخضر:** هو الاقتصاد الذي يوفر للإنسان الرفاهية والعدالة الاجتماعية والذي يحد كثيراً من المخاطر وضعف الموارد البيئية فهو يعد فكرة للتنمية المستدامة وتوفيره فرص عمل محترمة.

أسئلة الدرس

1. عرّف ما يأتي:

- الاستدامة: هي الحفاظ على نوعية الحياة بالتكيف مع البيئة عن طريق استثمار الموارد الطبيعية أطول وقت ممكن يكفل المحافظة على استمرار الحياة.
- الاقتصاد الأخضر: هو الاقتصاد الذي يوفر للإنسان الرفاهية والعدالة الاجتماعية والذي يحد كثيراً من المخاطر وضعف الموارد البيئية فهو يعد فكرة للتنمية المستدامة وتوفيره فرص عمل محترمة.

2. وضح أبعاد استدامة الفكرة الريادية الآتية، مع ذكر مثال على كل بعد منها:

- 1- **البعد الاقتصادي:** يتمثل هذا البعد في زيادة الانتاج ورأس المال بما يحقق الرفاهية ويحسن أداء المؤسسة المالي.
- 2- **البعد المجتمعي:** يتمثل هذا البعد على العدالة الاجتماعية عن طريق الإسهام في بناء مجتمع عادل متكاتف يتميز في المساواة في الحقوق والفرص الاقتصادية والصحة والتعليم والتدريب والثقافة وتوفير فرص عمل جديد والقضاء على الفقر والبطالة.
- 3- **البعد البيئي:** يتمثل هذا البعد في مختلف القطاعات التنموية والاقتصادية الساعية إلى تحقيق أمن الموارد الطبيعية واستخدامها استخدام غير جائر والاستغلال الأمثل لها والاستثمار فيها بما يكفل حقوق الأجيال القادمة.

فريقي

الدرس الخامس

فريق العمل: هو مجموعة أفراد لهم هدف مشترك يعملون معاً على تحقيق بما لديهم كم مهارات وخبرات متنوعة.

بناء الفريق: هو عملية مخططة تهدف إلى إنشاء جماعة متعاونة ملتزمة قادرة على أداء مهام معينة وتحقيق أهداف محددة بتنفيذ جملة من الأنشطة التفاعلية.

العمل الجماعي: هو عمل يحقق الأهداف ويختصر المسافات ويوفر الوقت والجهد.

• أعضاء الفريق والمهمة المسندة له:

- (1) **القائد الميسر:** تقريب وجهات نظر الأعضاء وحل النزاعات بينهم وترؤس جلسات النقاش البناء وإدارتها وتذكير الأعضاء بالهدف المنشود.
- (2) **المنسق:** ترتيب الاجتماعات، وضع جدول الأعمال، التحقق من الالتزام به واحترام حق كل عضو في التعبير عن رأيه، متابعة نتائج الاجتماعات.
- (3) **الباحث عن المصادر:** تزويد أعضاء الفريق بالمعلومات والحقائق الموثوق بها اللازمة لاتخاذ القرارات وانجاز العمل.
- (4) **المبتكر:** توليد الأفكار والمقترحات الجديدة للمشكلات التي تواجه أعضاء الفريق وإيجاد بدائل وطرائق لأداء العمل بصورة أفضل.
- (5) **المدون المسجل:** تدوين قرارات الفريق والنتائج المستخلصة والتذكير بها وضبط مسار الفريق وتوجيهه نحو الهدف المنشود والتحقق من عدم انحرافه.
- (6) **المؤقت والمحفز:** متابعة تنفيذ المهام ضمن الوقت المحدود، توفير مناخ إيجابي داخل الفريق، تعزيز المقترحات، الثناء على الأعضاء، رفع الروم المعنوية للفريق، إثارة الحماس بين الأعضاء حتى في حال وجود المعوقات.

• مراحل إنشاء الفريق:

- 1- **التكوين:** هي أول خطوات التحول من الفردية إلى الجماعية حيث يتحول الفرد من كونه فرد إلى عضو ومن كونه وحيداً إلى كونه متفاعلاً ومن كونه مستقلاً إلى مشاركاً، وهي مرحلة اختبار يكشف فيها الفرد العلاقات الملائمة مع أعضاء الفريق ويكتشف فيها البيئة النفسية والاجتماعية للفريق. يسود في هذه المرحلة خليط من الشعور بالفرح بعضويته في جماعة، والتفاؤل بالقدرة على النجاح، والتوقع للنتائج الممكنة، والفخر لاختياره، والقلق والخوف من الفشل والشك في المهمة وفي باقي الفريق والتشوق تجاه الفريق لدعم الأفراد في هذه المرحلة يمكن التهيئة المبدئية والتمهيد وتقديم المعلومات لتوضيح رسالة الآخرين، وأهدافه، والمهمة المطلوبة، ومعايير النجاح، إبراز السلوك المرغوب والمرفوض، تدريب الأعضاء على أداء المهام مع التركيز على المهارات التي تنقصهم.
- 2- **الصراع:** هي أصعب المراحل في بناء الفريق حيث يبحث فيها كل عضو عن مكانه ومكانته وتبدو فيها الأهداف صعبة وغير قابلة للانحياز وقد ينفذ فيها صبر الأعضاء فيجادلون ويثيرون ويعترضون ويقاومون وينشأ النزاع بينهم وقد يترك بعضهم الفريق.

- 3- الأداء:** يبدأ الأعضاء في القيام بأدوارهم ويمارسون تخصصاتهم المهنية أو الوظيفية كل في مجاله ويمارسون علاقات التعاون والترابط ويتعرف كل عضو على دوره وتوقعات الآخرين ويتفهم كل عضو نواحي القوة والضعف لديه ولدى الآخرين ويفكر أعضاء الفريق في طرق الانجاز وزيادة الفاعلية ويمارس القائد دوره كموجه ومدرب وناصح ويساعد الأعضاء على تقييم أدائهم ويسود الشعور بالرضا، حيث تبدأ خطوات التقدم ونتائجه بالظهور وشعور الثقة بالآخرين حيث تكون الأمور قد استقرت وتعرف الأعضاء على بعضهم البعض وكذلك الثقة بالنفس، وتنمو الرغبة في أداء الدور المطلوب في الشعور بالإنجاز وتحقيق الذات ويتسم سلوك أفراد الفريق بالتعاون والقدرة على التنبؤ بالمشكلات والرغبة في تفاديها أو علاجها وتحمل المخاطرة من أجل تحقيق الهدف والانغماس بالفريق ويمكن مساعدة الفريق أيضاً بالتوجيه والتدريب والتشجيع.
- 4- الإنهاء:** تحدث في حالة الفريق الذي يتكون الأداء مهمة معينة ينتهي دوره بانتهائها مثل إدخال تغيير معين، أو الاعداد أو التنفيذ لمشروع ما وقد نجح الفريق في مهمته أو يفشل ويكون على القائد أن يدرس مع الفريق العوامل التي أدت للنجاح أو الفشل والدروس المستفادة وكيفية عرض النتائج على الآخرين والتقييم الكلي للتجربة. ويكون شعور الأفراد في حالة النجاح الفخر والبهجة والاعتزاز بينما في حالة الفشل يكون الشعور بالإحباط والغضب والاحساس بالعجز.

أسئلة الدرس

- 1. وضح المقصود بكل مما يأتي:**
- فريق العمل: هو مجموعة أفراد لهم هدف مشترك يعملون معاً على تحقيق بما لديهم كم مهارات وخبرات متنوعة.
 - بناء الفريق: هو عملية مخططة تهدف إلى إنشاء جماعة متعاونة ملتزمة قادرة على أداء مهام معينة وتحقيق أهداف محددة بتنفيذ جملة من الأنشطة التفاعلية.

- 2. علل ما يأتي:**
- لأن كل عضو فيها يبحث عن مكانه وقد يتعرض الأعضاء للمجادلة والاعتراض والنزاع فتبدو الأهداف صعبة.

- 3. يتكون الفريق من خمس، اذكرهم.**
- (1) القائد (الميسر).
 - (2) المنسق.
 - (3) الباحث عن المصادر.
 - (4) المبتكر.
 - (5) المدون (المسجل).
 - (6) المؤقت والمحفز.

أسئلة الوحدة

1. ضع إشارة (✓) أمام العبارة الصحيحة، وإشارة (×) أمام العبارة الخاطئة في ما يأتي، ثم صحح الخطأ إن وجد:
 - (✓) تمكين الطلبة والشباب، وبناء قدراتهم الريادية والقيادية، وتزويدهم بالمعرفة والمهارات والأدوات اللازمة؛ سيساعدهم -لا محالة- على الخروج بأفكار مبتكرة تعالج تحديات اجتماعية مختلفة، أو تسد حاجة تعذر تلبيتها في المجتمع.
 - (✓) يرتبط مصطلح الريادة اليوم بخصائص القيادة والمبادرة والابتكار.
 - (×) لا تعد القيادة مهمة وضرورية لإنجاز أي عمل من خطواته الأول.
 - (×) استطاع والت ديزني الولوج في عالم الشخصيات الكرتونية والأفلام، وكان نجاحه عادياً.
 - (✓) الإبداع والابتكار هما من الأدوات الأساسية لتطوير الأعمال والمؤسسات.
 - (✓) من التوجيهات التي تسهم في رفع مستوى المهارات القيادية: التعامل مع القياديين، والإفادة من خبراتهم.
2. ما الصفات التي تميز القائد من أعضاء الفريق؟
 - 1) الصفات الذاتية (الفطرية): هي الصفات التي تبرز القائد مفكراً ومخططاً ومبدعاً وقادراً على استشراف المستقبل.
 - 2) الصفات الإنسانية (الاجتماعية): هي الصفات التي تبرز القائد متصلاً محفزاً.
 - 3) الصفات الفنية (التخصصية): هي الصفات التي تبرز القائد قادراً على حل المشكلات واتخاذ القرارات.
3. اذكر أهم النصائح التي تسعد على اغتنام الفرص.
 - 1) سارع لاغتنام الفرص.
 - 2) عدم إهمال الفرصة انتظاراً لغيرها.
 - 3) اغتنم وقت الفرصة لأن زمنها محدد.
4. يوجد العديد من المعايير التي تساعد على تقييم الفكرة الريادية، اذكر ثلاثة منها.
 - 1) مستوى الإبداع التجديد في الفكرة.
 - 2) مدى قابلية الفكرة للتنفيذ.
 - 3) مدى توافق الأسعار مع السلع الأخرى أو الخدمات البديلة.
5. وضح مهام القائد (الميسر) ضمن الفريق.

تقريب وجهات نظر الأعضاء وحل النزاعات بينهم وترؤس جلسات النقاش البناء وإدارتها وتذكير الأعضاء بالهدف المنشود.



6. تمر عملية بناء الفريق بخمس مراحل، تحدث عن اثنتين منها.

(1) **التكوين:** هي أول خطوات التحول من الفردية إلى الجماعية حيث يتحول الفرد من كونه فرد إلى عضو ومن كونه وحيداً إلى كونه متفاعلاً ومن كونه مستقلاً إلى مشاركاً، وهي مرحلة اختبار يكشف فيها الفرد العلاقات الملائمة مع أعضاء الفريق ويكتشف فيها البيئة النفسية والاجتماعية للفريق. يسود في هذه المرحلة خليط من الشعور بالفرح بعضويته في جماعة، والتفاؤل بالقدرة على النجاح، والتوقع للنتائج الممكنة، والفخر لاختياره، والقلق والخوف من الفشل والشك في المهمة وفي باقي الفريق والتشوق تجاه الفريق لدعم الأفراد في هذه المرحلة يمكن التهيئة المبدئية والتمهيد وتقديم المعلومات لتوضيح رسالة الآخرين، وأهدافه، والمهمة المطلوبة، ومعايير النجاح، إبراز السلوك المرغوب والمرفوض، تدريب الأعضاء على أداء المهام مع التركيز على المهارات التي تنقصهم.

(2) **الصراع:** هي أصعب المراحل في بناء الفريق حيث يبحث فيها كل عضو عن مكانه ومكانته وتبدو فيها الأهداف صعبة وغير قابلة للانحياز وقد ينفذ فيها صبر الأعضاء فيجادلون ويثيرون ويعترضون ويقاومون وينشأ النزاع بينهم وقد يترك بعضهم الفريق.

منصة أساس التعليمية



التجارة الإلكترونية

الدرس الأول

التجارة الإلكترونية: هي مجموعة متكاملة من عمليات البيع والشراء والتسويق للمنتجات والخدمات عن طريق الإنترنت.

كيف تطورت التجارة الإلكترونية؟

سؤال

بدأ نشاط التجارة الإلكترونية بالتحويلات الإلكترونية للأموال بين المؤسسات التجارية الكبيرة ثم امتد ليشمل تبادل البيانات الإلكتروني مما أسهم في انتشاره ليشمل عمليات البيع والشراء للسلع والخدمات المتنوعة.

• أهمية التجارة الإلكترونية:

1. ترويج المنتجات وإيصالها إلى أكبر شريحة ممكنة من العملاء والزبائن.
2. الانفتاح على الأسواق العالمية.
3. توفير الوقت والكلفة نتيجة استخدام الوسائل التكنولوجية والإلكترونية.

• فوائد التجارة الإلكترونية للبائع:

1. التسويق الواسع والأرباح الوفيرة، لأن تسويق المنتجات يستمر على مدار عام ويصل إلى مختلف أنحاء العالم.
2. تقليل التكاليف.
3. التواصل الفعال مع الشركاء والعملاء، لأن انفتاح قنوات التواصل العالمي الإلكترونية وفر طريقة فاعلة لتبادل المعلومات مع الشركاء والتواصل معهم بيسر وسهولة.

• فوائد التجارة الإلكترونية للمشتري:

1. توفير الوقت والجهد.
2. حرية الاختيار.
3. خفض الأسعار.
4. نيل رضا المستخدم.

• فوائد التجارة الإلكترونية للمجتمع:

1. تقليل من الازدحام والضوضاء.
2. تحسين مستوى المعيشة.

• معوقات التجارة الإلكترونية:

1. ضعف إمكانيات الأفراد المادية وفرض رسوم الاتصال بشبكة الإنترنت.
2. افتقار بعض الأفراد المهارات اللازمة لاستخدام شبكة الإنترنت وتصفح المواقع الإلكترونية.
3. عدم القدرة على مواكبة التطورات والمستجدات في عالم التكنولوجيا والإنترنت وبرمجيات التجارة الإلكترونية.
4. عدم ثقة الأفراد بالخدمات الإلكترونية.
5. افتقار بعض الزبائن للعادات والتقاليد في عمليات البيع والشراء مثل لمس السلعة ومعاينتها قبل الشراء والاستمتاع بالتسوق والتعامل مع البائع وجهاً لوجه.
6. تزايد حالات النصب والاحتيال بالتجارة الإلكترونية باستخدام الإنترنت.

أسئلة الدرس

1. وضح المقصود بمفهوم التجارة الإلكترونية.

التجارة الإلكترونية: هي مجموعة متكاملة من عمليات البيع والشراء والتسويق للمنتجات والخدمات عن طريق الإنترنت.

2. عدد ثلاثاً من فوائد التجارة الإلكترونية لكل من:

- البائع:

- 1) التسويق الواسع والأرباح الوفيرة، لأن تسويق المنتجات يستمر على مدار عام ويصل إلى مختلف أنحاء العالم.
- 2) تقليل التكاليف.
- 3) التواصل الفاعل مع الشركاء والعملاء، لأن انفتاح قنوات التواصل العالمي الإلكترونية وفر طريقة فاعلة لتبادل المعلومات مع الشركاء والتواصل معهم بيسر وسهولة.

- المشتري:

- 1) توفير الوقت والجهد.
- 2) حرية الاختيار.
- 3) خفض الأسعار.

- المجتمع:

- 1) تقليل من الازدحام والضوضاء.
- 2) تحسين مستوى المعيشة.

3. اذكر ثلاثة معوقات للتجارة الإلكترونية.

1. ضعف إمكانيات الأفراد المادية وفرض رسوم الاتصال بشبكة الإنترنت.
2. افتقار بعض الأفراد المهارات اللازمة لاستخدام شبكة الإنترنت وتصفح المواقع الإلكترونية.
3. عدم القدرة على مواكبة التطورات والمستجدات في عالم التكنولوجيا والإنترنت وبرمجيات التجارة الإلكترونية.

4. برأيك، لماذا يفضّل بعض الأشخاص الشراء بالطرائق التقليدية، ويُحجمون عن استخدام مواقع التجارة الإلكترونية؟

للاستمتاع بالتسوق والتعامل مع البائع وجهاً لوجه ومعاينة القطع قبل شرائها أو عدم الثقة بالتجارة الإلكترونية.



الدرس الثاني

أنواع التجارة الإلكترونية

- تنقسم التجارة الإلكترونية بحسب اعتمادها على استخدام الإنترنت إلى قسمين هما:
 - أ. التجارة الإلكترونية التي تعتمد اعتماداً كاملاً على استخدام شبكة الإنترنت: فيها يتفق المشتري والبائع على السلعة وسعرها عن طريق الإنترنت وتعد الصفقة ويحدد وقت التسليم وطريقة الدفع إلكترونياً بواسطة الإنترنت ويتم تسليم السلعة إلكترونياً مثل: الكتب والمجلات الإلكترونية وبرامج الألعاب المتنوعة.
 - ب. التجارة الإلكترونية التي تعتمد اعتماداً جزئياً على استخدام شبكة الإنترنت: فيها يتفق المشتري والبائع على السلعة وسعرها عن طريق الإنترنت وتعد الصفقة ويحدد وقت التسليم وطريقة الدفع إلكترونياً بواسطة الإنترنت ويتم تسليم السلعة عن طريق وسائل النقل التقليدية مثل: الملابس والأغذية.
- تصنف التجارة الإلكترونية حسب هوية طرفي العملية التجارية إلى:
 1. مستهلك إلى مستهلك ويرمز لها بالرمز (C2C): هي عملية التبادل التجاري تتم بين المستهلكين بصورة مباشرة ويعد الموقع الإلكتروني (ebay) مثالاً على هذا النوع.
 2. مستهلك إلى شركة ويرمز لها بالرمز (C2B): تستفيد الشركة من الأفكار التي يقدمها لها المستهلك في إنتاج المنتجات ويعد الموقع الإلكتروني (priceline.com) مثالاً على هذا النوع.
 3. شركة إلى مستهلك ويرمز لها بالرمز (B2C): هو أكثر أنواع التجارة الإلكترونية شيوعاً ومن أشهر الأمثلة على هذا النوع موقع شركة أمازون (Amazon) المخصص لبيع الكتب والمجلات.
 4. شركة إلى شركة ويرمز لها بالرمز (B2B): التبادل التجاري الإلكتروني ويقصد به جميع التعاملات التي تحدث بين شركتين تجاريتين ويعد الموقع الإلكتروني (Dell) مثالاً على هذا النوع.
- أصناف أخرى من تصنيفات التجارة الإلكترونية حسب طرفي العملية التجارية:
 1. حكومة إلى مستهلك (G2C)
 2. حكومة إلى شركة (G2B)
 3. شركة إلى حكومة (B2G)
 4. مستهلك إلى حكومة (C2G)
 5. حكومة إلى حكومة (G2G)

أسئلة الدرس

1. عدد أنواع التجارة الإلكترونية تبعاً لهوية طرفي العملية التجارية.

- 1) مستهلك إلى مستهلك (C2C).
- 2) مستهلك إلى شركة (C2B).
- 3) شركة إلى مستهلك (B2C).
- 4) شركة إلى شركة (B2B).

2. وضح المقصود بكلٍّ من المفهومين الآتيين:

- التجارة الإلكترونية التي تعتمد اعتماداً كاملاً على استخدام شبكة الإنترنت: فيها يتفق المشتري والبائع على السلعة وسعرها عن طريق الإنترنت وتعقد الصفقة ويحدد وقت التسليم وطريقة الدفع إلكترونياً بواسطة الإنترنت ويتم تسليم السلعة إلكترونياً مثل: الكتب والمجلات الإلكترونية وبرامج الألعاب المتنوعة.
- التجارة الإلكترونية التي تعتمد اعتماداً جزئياً على استخدام شبكة الإنترنت: فيها يتفق المشتري والبائع على السلعة وسعرها عن طريق الإنترنت وتعقد الصفقة ويحدد وقت التسليم وطريقة الدفع إلكترونياً بواسطة الإنترنت ويتم تسليم السلعة عن طريق وسائل النقل التقليدية مثل: الملابس والأغذية.

3. صنف عمليات التجارة الإلكترونية التي تعتمد اعتماداً جزئياً على استخدام شبكة الانترنت.

- (B2B) تقدم شركة فؤاد لتصنيع أجهزة الحاسوب خدمات إلكترونية لشركة هونداي للسيارات.
- (B2C) تقدّم مؤسسة الضمان الاجتماعي خدمات إلكترونية للعاملين في المجالات المختلفة.
- (C2B) تعمل السيدة نجاح على تطريز بعض الملابس التي تنتجها مؤسسة الأحمدى السياحية، وتبيعها للسياح إلكترونياً.
- (C2C) يعمل السيد أحمد على تدريب طلبة الجامعات على مهارات القيادة الإلكترونية لقاء رسومٍ مخفضة.

4. صنف عمليات التجارة الإلكترونية الآتية تبعاً لمدى استخدام الإنترنت:

- (استخدام جزئي) اشترت الآنسة فرح عطرها المفضل عن طريق أحد مواقع التواصل الاجتماعي.
- (استخدام كامل) تمكّن زيادٌ من تحميل لعبة الكلمات المتقاطعة من أحد المواقع الإلكترونية مجاناً.
- (استخدام جزئي) اشترت ريماء بعض الملابس لأطفالها من أحد مواقع التواصل الاجتماعي.
- (استخدام كامل) تمكّن أنس من تحميل برنامج الصور المتحركة من الإنترنت على جهاز الحاسوب الخاص به.
- (استخدام كامل) اشترت إيناس قرصاً مدمجاً لبرنامج تعديل الصور.
- (استخدام جزئي) اشترى أحمد الذي يسكن في مدينة العقبة ساعة يدوية بمبلغ 60 ديناراً من شركة النّخبة التي مقرّها مدينة إربد، وقد تم إيصال الساعة إلى مكان عمل أحمد في مدينة العقبة.

متطلبات التجارة الإلكترونية

الدرس الثالث

المكونات الأساسية للتجارة الإلكترونية:

1. الشبكات: هي سلسلة من الحواسيب التي يتصل بعضها ببعض والتي تسمح بتبادل المعلومات واجراء الاتصالات فيما بينها إلكترونياً وذلك بوساطة الألياف أو خطوط الهاتف أو الأقمار الصناعية.
من مميزاتنا: تنقل البيانات بصورة سريعة وتكلفة قليلة بغض النظر عن حجمها.
2. برمجيات التجارة الإلكترونية: هي برمجيات خاصة بالتجارة الإلكترونية تسهل عمليات التواصل مع المستهلكين. مثل: البرمجيات الخاصة بعرض صور المنتجات، البرمجيات الخاصة بالمستهلكين التي تتيح لهم اختيار المنتج وطريقة الدفع.
3. الأجهزة والمعدات الطرفية:
 - أ. الأجهزة الذكية: تتطلب التجارة الإلكترونية استخدام حواسيب أو هواتف محمول ضمن مواصفات معينة.
 - ب. المودم: هو جهاز يصل بين أجهزة الحاسوب الخاصة بين المستخدمين وشبكة الإنترنت عن طريق قنوات الاتصال.
 - ج. قنوات الاتصال: هي وسائل الاتصال التي تتيح نقل البيانات بين أجهزة الحاسوب المختلفة مثل: خطوط الهاتف.
4. الموارد البشرية: أدى استخدام أدوات التكنولوجيا الحديثة إلى الاستغناء عن بعض الوظائف وبالمقابل إيجاد العديد من الوظائف وفرص العمل مثل: خدمة المستهلكين الإلكترونية، التصميم الجرافيك، التسويق الإلكتروني، متابعة طلبات الزبائن.

متطلبات إنشاء موقع للتجارة الإلكترونية:

1. الموقع الإلكتروني: هو مساحة إلكترونية تصمم باستخدام البرمجيات متخصصة تحتوي تصاميم جاذبة وواجهات أمامية تستخدم فيها لغات مختلفة لجذب الزبائن.
2. المنتج المراد تسويقه: يصمم دليل للمنتج يتضمن معلومات تفصيلية للمنتج مثل: نوعه، طبيعته، سعره، ووضع صور له.
3. موقع الإعلانات التجارية: هو موقع يعرض إعلانات ومعلومات عامة عن المنتج.
4. طلب الشراء: هو استخدام نماذج إلكترونية أو سلة مشتريات إلكترونية لتأكيد طلب الشراء.
5. تحديد طريقة الدفع: يحدد مالك موقع التجارة الإلكترونية كيفية الدفع بإحدى طرائق الدفع المختلفة.

أسئلة الدرس

1. ما المكونات الأساسية للتجارة الإلكترونية؟

الشبكات / برمجيات التجارة الإلكترونية / الأجهزة والملاحق الإلكترونية / الموارد البشرية.

2. اذكر متطلبات إنشاء موقع للتجارة الإلكترونية.

الموقع الإلكتروني للمتجر / المنتج المراد تسويقه / موقع إعلانات التجارة الإلكترونية / طلب الشراء / تحديد طريقة الدفع.

3. برأيك، هل يجب أن يكون موقع الإعلانات التجارية الإلكترونية من متطلبات إنشاء الموقع الإلكتروني؟

نعم وذلك لما يقدمه من ترويج لهذا الموقع الإلكتروني من خلال الاعلانات والدعايات التي تصل إلى أكبر قدر ممكن من المستهلكين.

أساس
منصة أساس التعليمية

الجرائم الإلكترونية

الدرس الرابع

سؤال

فسر: لماذا تسعى الدول إلى حماية منظوماتها المعلوماتية بأنظمة حماية فاعلة.

نظراً إلى طبيعة التعاملات التجارية الإلكترونية التي تتم أساساً عن طريق شبكة الانترنت فإنه يصعب وضع الضوابط القانونية التي تضمن الاستخدام الأمثل لشبكة الانترنت مما جعل المجتمعات الإلكترونية في الآونة الأخيرة تعاني من الانتهاكات للحقوق والخصوصيات الإلكترونية.

الجرائم الإلكترونية: هي جرائم تستخدم فيها أجهزة الحاسوب موصولة بشبكة الانترنت لاختراق الشبكات أو تخريبها أو لأغراض التخريف والتزوير والسرقة والاختلاس والقرصنة وسرقة الحقوق الملكية الفكرية.

• صور الجرائم الإلكترونية:

1. سرقة البيانات وبيعها: مثل البحوث والدراسات المهمة.
2. انتهاك الخصوصية ونشر البيانات الشخصية عن الأفراد.
3. سرقة الاختراعات.
4. القنابل البريدية التي تشمل فيروسات لتدمير البيانات.
5. سرقة الأرقام والمتاجرة بها.

• وسائل مكافحة الجرائم الإلكترونية:

1. تعريف الأفراد بماهية الجرائم الإلكترونية ومخاطرها.
2. الحفاظ على سرية المعلومات الخاصة بالعناوين الإلكترونية.
3. الامتناع عن تحميل أي برنامج أو فتح أي رسالة مجهولة المصدر.
4. الاستمرار في تحديث برامج الحماية الخاصة بأجهزة الحاسوب.
5. عدم ترك جهاز الحاسوب مفتوحاً.

أسئلة الدرس

1. برأيك، لماذا تسعى الدول إلى حماية منظومتها المعلوماتية بأنظمة حماية فاعلة؟

نظراً إلى طبيعة التعاملات التجارية الإلكترونية التي تتم أساساً عن طريق شبكة الانترنت فإنه يصعب وضع الضوابط القانونية التي تضمن الاستخدام الأمثل لشبكة الانترنت مما جعل المجتمعات الإلكترونية في الآونة الأخيرة تعاني من الانتهاكات للحقوق والخصوصيات الإلكترونية.

2. صنّف الأحداث الآتية إلى أنواع الجريمة الإلكترونية التي تمثلها:

أ. إنشاء شركة الاتحاد موقعاً وهمياً لبيع الأحذية.
النصب والاحتيال.

ب. إصدار شركة إيمان تراخيص لمجموعة من المحال التجارية، تتضمن معلومات غير صحيحة.
تزوير البيانات.

ج. تقديم شركة بلال معلومات تخص أحد عملائها إلى شركة النخبة.
انتهاك الخصوصية.

منصة أساس التعليمية

التسويق الإلكتروني

الدرس الخامس

التسويق الإلكتروني: هو طريقة لترويج المنتجات إلكترونياً باستخدام شبكة الانترنت بهدف الوصول الى العملاء اللذين تقدم لهم هذه المنتجات.

- **فوائد التسويق الإلكتروني:**

1. استقطاب الزبائن.
2. خفض التكاليف.
3. تعزيز المنافسة بين الشركات.
4. رضا العملاء.
5. خفض سعر المنتج.
6. استحداث قنوات توزيع جديدة.

- **أدوات التسويق الإلكتروني:**

1. التسويق بواسطة محركات البحث، مثل: (Google.com /Yahoo.com).
2. التسويق عن طريق شبكات التواصل الاجتماعي، مثل: (Facebook.com / Likedn.com).
3. التسويق بواسطة التناقل الإلكتروني، مثل: (الإعجاب / المشاركة في مواقع التواصل الاجتماعي فيسبوك).
4. التسويق باستخدام الرسائل الإلكترونية.
5. التسويق بواسطة الهاتف المحمول.

- **خطوات الشراء الإلكتروني:**

1. اعداد نموذج الشراء.
2. ملء نموذج الشراء أو التسجيل.
3. بيانات الدفع الإلكتروني.
4. إرسال النموذج إلى شركة الشحن.
5. إرسال النموذج إلى المستهلك.

أسئلة الدرس

1. وضح المقصود بالتسويق الإلكتروني.

التسويق الإلكتروني: هو طريقة لترويج المنتجات الكترونياً باستخدام شبكة الانترنت بهدف الوصول الى العملاء اللذين تقدم لهم هذه المنتجات.

2. ناقش العبارة الآتية: «التسويق الإلكتروني يسهم في خفض سعر المنتج».

وهذا بسبب عدة عوامل أهمها تخفيض التكاليف في الأسواق الالكترونية ممثلة في تكاليف الانتاج وتكاليف التسويق والنقل وتكاليف الطباعة والتغليف والسفر مما يؤدي إلى خفض سعر المنتج.

3. عدّد أهم أدوات التسويق الإلكتروني.

- 1) التسويق بواسطة محركات البحث، مثل: (Google.com /Yahoo.com).
- 2) التسويق عن طريق شبكات التواصل الاجتماعي، مثل: (Facebook.com / Likedn.com).
- 3) التسويق بواسطة التناقل الالكتروني، مثل: (الإعجاب / المشاركة في مواقع التواصل الاجتماعي فيسبوك).
- 4) التسويق باستخدام الرسائل الالكترونية.
- 5) التسويق بواسطة الهاتف المحمول.

4. اذكر خطوات عملية الشراء عن طريق الإنترنت.

- 1) اعداد نموذج الشراء.
- 2) ملء نموذج الشراء أو التسجيل.
- 3) بيانات الدفع الالكتروني.
- 4) إرسال النموذج إلى شركة الشحن.
- 5) إرسال النموذج إلى المستهلك.

أنظمة الدفع الإلكتروني

الدرس السادس

• عناصر عمليات الدفع الإلكتروني:

1. الزبون (المشتري / الدفع): الجهة التي تتولى عملية الدفع.
2. التاجر (البائع / المستفيد): الجهة التي تستلم النقود.
3. المصدر: المؤسسات المالية غير البنكية التي تعمل على تنشيط الصفقات.
4. التعليمات والقوانين: يقصد بها الاجراءات القانونية ولوائح التعليمات التي تحدد المسؤوليات.
5. أداة (وسائل) الدفع: الوسائل التي تمكن الزبائن من تحويل الأموال إلى التاجر.

• أنظمة الدفع الإلكتروني:

1. الدفع الإلكتروني: منظومة متكاملة من النظم والبرامج التي توفرها المؤسسات المالية والمصرفية بهدف تسهيل إجراء عمليات الدفع الإلكتروني الآمنة وتعمل هذه المنظومة ضمن مظلة من القواعد والقوانين التي تكفل السرية والحماية لإجراءات الشراء وضمان وصول المنتج إلى المشتري.
2. بطاقات الدفع الإلكتروني: هي بطاقات بلاستيكية تحتوي على معلومات رقمية تستخدم في أغراض الشراء ويوجد فيها أنواع عدة.

• أنواع بطاقات الدفع الإلكتروني:

1. البطاقات المدنية (Debit card): بطاقة يصدرها البنك وتكون مرتبطة بحساب جاري للعميل في البنك الذي أصدر البطاقة.
2. بطاقة الائتمان (Credit card): بطاقة تصدر عن البنك أو المؤسسات المالية يتعامل معها العميل وتمكنه من شراء المنتجات من الاماكن المختلفة وهي لا تشترط توافر رصيد للعميل في حسابه الخاص يمكن للعميل الدفع على دفعات مؤجلة.
3. بطاقة التسجيل على الحساب (Charge card): بطاقة تصدر عن البنك أو المؤسسات المالية للعميل وهي تشبه البطاقة الائتمانية غير أن المدة والمبلغ السحب محددان وتتيح هذه البطاقة للعميل الشراء والتسويق ثم السداد في وقت لاحق شرط أن يدفع مبلغ الفاتورة للشراء في موعد متفق عليه ولا يمكن تدوير المبلغ لشهر آخر إذ إن الجهة التي تصدر البطاقة تلزم العميل لدفع الرسوم عن إصدارها أو تجديدها.

• طرائق الدفع الإلكتروني في منظمات الأعمال:

1. الاعتماد البنكي.
2. بطاقات الشراء.
3. الحوالة المصرفية.

أسئلة الدرس

1. ما المقصود بالدفع الإلكتروني؟

الدفع الإلكتروني: هو منظومة متكاملة من النظم والبرامج التي توفرها المؤسسات المالية والمصرفية بهدف تسهيل إجراء عمليات الدفع الإلكتروني الآمنة، وتعمل هذه المنظومة ضمن مظلة من القواعد والقوانين التي تكفل السرية والحماية لإجراءات الشراء، وضمان وصول المنتج إلى المشتري.

2. عدد عناصر عملية الدفع الإلكتروني.

- 1) الزبون (المشتري / الدفع): الجهة التي تتولى عملية الدفع.
- 2) التاجر (البائع / المستفيد): الجهة التي تستلم النقود.
- 3) المصدر: المؤسسات المالية غير البنكية التي تعمل على تنشيط الصفقات.
- 4) التعليمات والقوانين: يقصد بها الاجراءات القانونية ولوائح التعليمات التي تحدد المسؤوليات.
- 5) أداة (وسائل) الدفع: الوسائل التي تمكن الزبائن من تحويل الأموال إلى التجار.

3. ما الفرق بين بطاقات الائتمان وبطاقات التسجيل على الحساب؟

- بطاقة الائتمان (Credit card): بطاقة تصدر عن البنك أو المؤسسات المالية يتعامل معها العميل وتمكنه من شراء المنتجات من الاماكن المختلفة وهي لا تشترط توافر رصيد للعميل في حسابه الخاص يمكن للعميل الدفع على دفعات مؤجلة.
- بطاقة التسجيل على الحساب (Charge card): بطاقة تصدر عن البنك أو المؤسسات المالية للعميل وهي تشبه البطاقة الائتمانية غير أن المدة والمبلغ السحب محددان وتتيح هذه البطاقة للعميل الشراء والتسويق ثم السداد في وقت لاحق شرط أن يدفع مبلغ الفاتورة للشراء في موعد متفق عليه ولا يمكن تدوير المبلغ لشهر آخر إذ إن الجهة التي تصدر البطاقة تلزم العميل لدفع الرسوم عن إصدارها أو تجديدها.

أسئلة الوحدة

1. عرّف المصطلحات والمفاهيم الآتية:
 - التجارة الإلكترونية: هي مجموعة متكاملة من عمليات البيع والشراء والتسويق للمنتجات والخدمات عن طريق الإنترنت.
 - التسويق الإلكتروني: هو طريقة لترويج المنتجات إلكترونياً باستخدام شبكة الانترنت بهدف الوصول الى العملاء اللذين تقدم لهم هذه المنتجات.
 - أنظمة الدفع الإلكتروني: منظومة متكاملة من النظم والبرامج التي توفرها المؤسسات المالية والمصرفية بهدف تسهيل إجراء عمليات الدفع الإلكتروني الآمنة.
2. هات مثلاً واحداً على كل نوع من أنواع التجارة الإلكترونية الآتية:
 - 1) مستهلك إلى شركة ويرمز لها بالرمز (C2B): تستفيد الشركة من الأفكار التي يقدمها لها المستهلك في إنتاج المنتجات ويعد الموقع الإلكتروني (priceline.com) مثلاً على هذا النوع.
 - 2) شركة إلى شركة ويرمز لها بالرمز (B2B): التبادل التجاري الإلكتروني ويقصد به جميع التعاملات التي تحدث بين شركتين تجاريتين ويعد الموقع الإلكتروني (Dell) مثلاً على هذا النوع.
 - 3) شركة إلى مستهلك ويرمز لها بالرمز (B2C): هو أكثر أنواع التجارة الإلكترونية شيوعاً ومن أشهر الأمثلة على هذا النوع موقع شركة أمازون (Amazon) المخصص لبيع الكتب والمجلات.
 - 4) مستهلك إلى مستهلك ويرمز لها بالرمز (C2C): هي عملية التبادل التجاري تتم بين المستهلكين بصورة مباشرة ويعد الموقع الإلكتروني (ebay.com) مثلاً على هذا النوع.
3. برأيك، كيف يمكن تفعيل التجارة الإلكترونية في منطقتك؟
بتوعية الأفراد بأهمية التجارة الإلكترونية وبيان فوائدها للفرد والبائع والمشتري.
4. أي أنواع الدفع الإلكتروني تفضّل؟ لماذا؟
لكل طالب إجابته
5. يعمل عادل في تجارة السيارات، فهل تنصحه باستخدام التجارة الإلكترونية في تعاملاته؟ لماذا؟
إجابة حرّة

6. ضع إشارة (✓) أمام العبارة الصحيحة، وإشارة (×) أمام العبارة الخاطئة في ما يأتي، ثم صحح الخطأ إن وجد:
- أ. (×) عملية شرائك برنامجاً معيناً من الإنترنت مباشرة تصنف من التجارة الإلكترونية التي تعتمد جزئياً على شبكة الإنترنت.
- ب. (✓) تقديم عامر مقترحاً بخصوص بعض المنتجات التي تقدمها شركة الأمل التجارية يعد مثلاً على التجارة الإلكترونية من نوع مستهلك إلى شركة.
- ج. (×) البطاقة الائتمانية تتيح لحاملها التسوق عن طريق الدفع فوراً، والتسديد في وقت لاحق، ولا تسمح بتدوير المبلغ إلى أي شهرٍ آخر.
- د. (✓) تزوير البيانات يشمل العبث فيها، وإظهارها بصورة غير صورتها الحقيقية، مثل إعداد سجلات لشهادات لم يصدرها النظام التعليمي.

منصة أساس التعليمية

