



كليٌّ
أكتب

بريداً الكترونياً مميزاً

إعداد

م. فواز محمد علي نشار

العدد الأول



Fawaz_nashar@hotmail.com



5

خطوات يمكنها أن تساعدك في أن
تكتب
بريداً إلكترونياً مميزاً



أولاً



ابدئ بالتحية

استفتح دائمًا البريد الإلكتروني الخاص بك بالتحية @

(على سبيل المثال "عزيزي عمار مع التحية")

إذا كانت علاقتك مع القارئ رسمية، استخدم اسم عائلتهم @

(على سبيل المثال. "عزيزيتي السيدة هدير")

إذا كانت العلاقة عارضة وأكثر، يمكنك أن تقول ببساطة @

(على سبيل المثال "مرحبا سمير")

إذا كنت لا تعرف اسم الشخص الذي تراسله، استخدام @

(على سبيل المثال "لمن يهمه الأمر" أو "سيدي العزيز / سيدتي")



ثانياً

أشكر المتلقى

اذا كنت ترد على استفسارات العميل، يجب أن تبدأ بشكره ويمكنك
أن تقول على سبيل المثال "شكراً على إتصالك بالغرفة التجارية" @

اذا تم الرد من قبل شخص ما على البريد الإلكتروني الخاص بك،
فليكن ردك على سبيل المثال "شكراً على ردكم السريع" @



شكراً القارئ يترجم سلوكك المهني



شأن

أوصاف الغرض من البريد بشكل واضح



ابتدئ بذكر الغرض الخاص من ارسال البريد الالكتروني بشكل واضح، ومن ثم الانتقال إلى النص الرئيسي الذي يشرح التفاصيل حول الموضوع @

تذكرة أن القارئ يريد فهم محتوى رسالتك بأقصى سرعة فاحرص على كتابة رسالتك بشكل موجز وواضح @

سوف تحتاج أيضاً إلى اهتمام دقيق لقواعد اللغة والإملاء وعلامات الترقيم حتى يتتسنى لك تقديم صورة مهنية لنفسك وشركتك. @



رابعاً



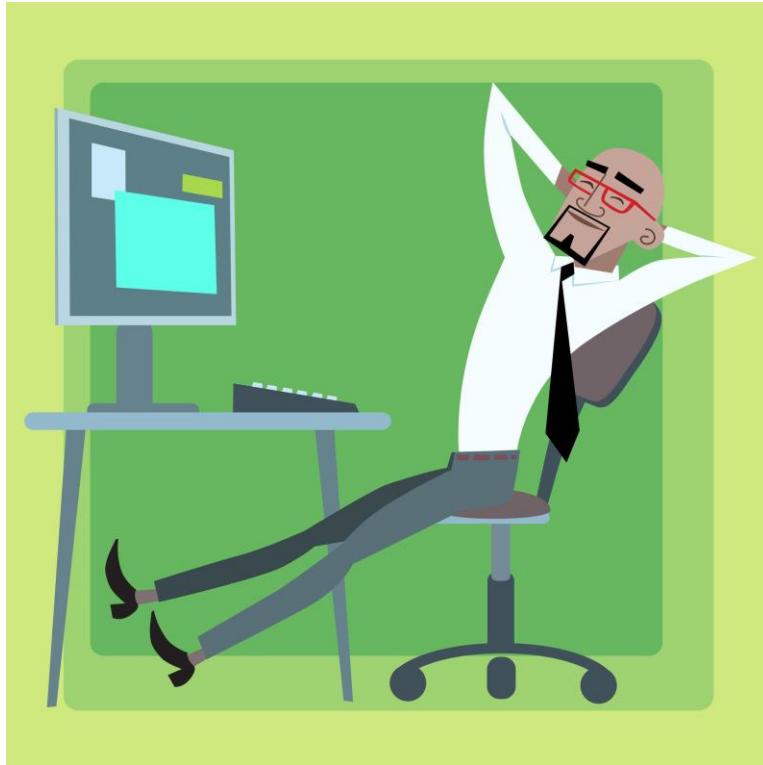
شكرا لكم على صبركم وتعاونكم
إذا كان لديك أي أسئلة أو
استفسارات، لا تتردد في التواصل
معنا

إضافة الملاحظات الختامية الخاصة بك

قبل إنتهاء البريد الإلكتروني الخاص بك،
فمن اللائق أن تشكر القارئ وإضافة بعض
الملاحظات الختامية المهدبة .



خامساً



الخاتمة

- الخطوة الأخيرة تشمل إغلاق الموضوع مع إسمك @ على سبيل المثال "مع أطيب التحيات"
- تجنب استخدام الكلمات مثل "أطيب التمنيات" إلا إذا كان المرسل اليه صديقاً حميمًا @
- وأخيراً، قبل أن تضغط على زر إرسال، لا تنسى المراجعة والتدقيق الامثل لرسالتك، وأخذ مزيداً من الوقت للتأكد من أنها مثالية حقاً @



وأخيرا

تأكد بأن رسالتك تعكس واقع شخصيتك
ومهنيتك ومدى تميزك في عملك واستيعابك
لمهامك , فلا تهمل في كتابة رسائلك وتضيع
مجهوداتك

اعداد

م. فواز محمد علي نشار

العدد الاول



Fawaz_nashar@hotmail.com