

قيادة السوق واستراتيجيات التسويق ورش عمل تفاعلية

9 – 20 نوفمبر 2026

بوسطن (امريكا)

UK Traininig

PARTNER



قيادة السوق واستراتيجيات التسويق ورش عمل تفاعلية

المرجع: 161567_3254227 التاريخ: 9 - 20 نوفمبر 2026 المكان: بوسطن (امريكا) الرسوم: GBP 10600

مقدمة

في عالم الأعمال سريع التغير اليوم، أصبح القيادة في التسويق أكثر تحديًا من أي وقت مضى. مع تزايد القنوات والأدوات التفاعلية، مثل الهواتف الذكية والشبكات الاجتماعية ومحركات البحث، يجب على الشركات أن تبتكر بسرعة للحفاظ على ريادتها في السوق. لذا، فإن بناء ثقافة قوية من القيادة في التسويق أمر ضروري لتحقيق النجاح في هذه البيئة التنافسية.

تتطلب القيادة في التسويق فهماً دقيقاً للمفاهيم الأساسية للتسويق، بالإضافة إلى القدرة على استخدام الأدوات وتنفيذ أفضل الممارسات التي يتبعها قادة السوق. تم تصميم هذه الدورة التدريبية لتزويد المشاركين بفهم عميق لهذه العناصر الأساسية، من خلال دراسة مبادئ التسويق الاستراتيجي، والأدوات الفعالة، واستراتيجيات السوق التي تبناها الرواد في هذا المجال. من خلال هذه الدورة، سيكتسب المشاركون المهارات اللازمة ليس فقط للبقاء على قيد الحياة، ولكن أيضًا للازدهار في بيئة الأعمال سريعة التطور.

أهداف الدورة

- تعزيز القيادة في التسويق: تعلم كيف يمكن تطوير مهارات القيادة في التسويق من خلال استراتيجيات مبتكرة وتقنيات عملية.
- استراتيجيات التسويق العالمية: تعلم كيفية تطوير استراتيجيات التسويق العالمية التي تعكس الاحتياجات الثقافية والإقليمية المختلفة.
- تحليل استراتيجيات التسويق: تعلم كيفية بناء استراتيجيات تسويق مبتكرة تتماشى مع تعريف استراتيجية التسويق وأهمية القيادة في التسويق.
- تنفيذ استراتيجية التسويق: فهم كيفية تطبيق استراتيجية تسويق إبداعية تؤدي إلى نتائج فعالة وتحقيق أهداف العمل.
- إعداد التقارير حول العوائد على الاستثمار: تعلم كيفية قياس نجاح استراتيجيات التسويق وقياس الأداء باستخدام مؤشرات الأداء الرئيسية KPIs.
- تطوير مهارات القيادة التسويقية: تعلم أهمية القيادة في التسويق وكيفية التكيف مع التغيرات المتسارعة في السوق.

UK Traininig

PARTNER



محاوِر الدوِرة

اليوم الأول: مبادئ الاتصال التسويقي وأفضل الممارسات

- متابعة التقدم التكنولوجي في الاتصال.
- قوة الاتصال غير اللفظي في عملية التسويق.
- استراتيجيات التسويق للعملاء المختلفين.
- مهارات الاستماع النشط والتساؤل لتعزيز الاتصال الفعال.
- تقنيات تقديم وتلقي التعليقات البناءة.

اليوم الثاني: بناء مكانتك كقائد في السوق

- تطوير أهداف التسويق الاستراتيجية باستخدام أهداف SMART.
- تحديد السوق المستهدف باستخدام تحليل SWOT.
- تحديد وتوجيه العملاء المحتملين من خلال أبحاث السوق.
- مقارنة منتجات وأسعار واستراتيجيات التسويق للمنافسين.
- تطبيق عناصر استراتيجية التسويق.
- إدارة علاقات العملاء: خلق تجربة مميزة للعملاء.

اليوم الثالث: العناصر الأساسية لاستراتيجية تسويق ناجحة

- مزايا وعيوب القادة في السوق.
- دراسة حالة: Eastman Kodak - من قائد في السوق إلى الإفلاس.
- المراحل الأربع لدورة حياة المنتج.
- إدارة دورة حياة العميل: كيفية زيادة قيمة العميل مدى الحياة.
- الاستفادة من خدمة العملاء لزيادة المبيعات وتعزيز الولاء.
- تطوير خطة تسويق متكاملة باستخدام نموذج SOSTAC.

UK Training

PARTNER



اليوم الرابع: استخدام التسويق عبر وسائل التواصل الاجتماعي لزيادة الحصة السوقية

- مزايا وعيوب التسويق عبر وسائل التواصل الاجتماعي.
- إنشاء استراتيجية تسويق عبر وسائل التواصل الاجتماعي.
- استكشاف منصات التسويق عبر وسائل التواصل الاجتماعي.
- إدارة سمعة العلامة التجارية عبر الإنترنت.
- قياس فعالية التسويق عبر وسائل التواصل الاجتماعي.
- أفضل ممارسات وسائل التواصل الاجتماعي.

اليوم الخامس: أدوار ومسؤوليات القادة الناجحين في التسويق

- بناء الفرق وتمكين الموظفين.
- فن التفويض والاستعانة بمصادر خارجية.
- قيادة إدارة التغيير في المنظمات.
- بناء ثقافة من القيادة في التسويق.
- تحديد المناطق البيعية وأهداف KPIs.
- تطوير خطة عمل للقائد في التسويق.

اليوم السادس: التسويق المبني على البيانات والتحليلات

- أهمية البيانات في التسويق.
- التحليل البياني لعملية اتخاذ القرار.
- مؤشرات الأداء الرئيسية KPIs في التسويق.
- استخدام أدوات التحليل التسويقي.
- تفسير وتطبيق البيانات التسويقية.

اليوم السابع: استراتيجيات التسويق العالمية

- التوسع في الأسواق العالمية.
- الاعتبارات الثقافية في التسويق العالمي.
- تكيف استراتيجيات التسويق مع المناطق المختلفة.
- مزيج التسويق الدولي.
- إدارة العلامات التجارية العالمية والاتصال.

UK Traininig

PARTNER



اليوم الثامن: التسويق عبر المؤثرين والشراكات

- فهم التسويق عبر المؤثرين.
- تحديد الشركاء المؤثرين والتعاون معهم.
- إنشاء حملات تسويق عبر المؤثرين فعالة.
- قياس تأثير التسويق عبر المؤثرين.
- بناء شراكات طويلة الأمد.

اليوم التاسع: إدارة العلامة التجارية والسمعة

- أهمية إدارة العلامة التجارية.
- بناء والحفاظ على هوية علامة تجارية قوية.
- إدارة الأزمات وإصلاح السمعة.
- إدارة العلامة التجارية في العصر الرقمي.
- قياس وتعزيز قيمة العلامة التجارية.

اليوم العاشر: الاتجاهات المستقبلية في التسويق

- التقنيات الناشئة في التسويق.
- ممارسات التسويق المستدامة والأخلاقية.
- سلوك المستهلك في العصر الرقمي.
- التسويق التنبؤي والذكاء الاصطناعي.
- التكيف مع توقعات المستهلكين المتطورة.

UK Training

PARTNER



لماذا يجب عليك حضور هذه الدورة؟ الايجابيات والسلبيات!

• تعزيز القيادة التسويقية: من خلال هذه الدورة التدريبية، ستتمكن من تطوير مهارات القيادة في التسويق وتعلم كيفية بناء استراتيجيات تسويق إبداعية تؤدي إلى التفوق في السوق.

تطوير استراتيجيات تسويقية ناجحة: ستتعلم أنواع استراتيجيات التسويق المختلفة وكيفية تطبيقها بشكل فعال. ستكتسب فهمًا شاملاً لأهمية القيادة في التسويق و تعريف استراتيجية التسويق.

الاستعداد للأدوار القيادية في التسويق: ستتمكن من شغل أدوار القيادة التسويقية بفضل التدريب المكثف والمهارات التي ستكتسبها من خلال الدورة.

الحصول على شهادة معترف بها: بعد إتمام الدورة، ستحصل على شهادة القيادة في التسويق التي تثبت قدرتك على تنفيذ استراتيجيات تسويقية مبتكرة، مما يعزز فرصك في التقدم المهني.

استراتيجيات تسويقية عالمية: ستتعلم كيفية تصميم استراتيجيات تسويق عالمية تتناسب مع الأسواق المختلفة وتحقيق النجاح على نطاق عالمي.

الخاتمة

توفر دورة القيادة في التسويق هذه للمشاركين المهارات الحاسمة والقدرة على قيادة فرق التسويق وتحقيق النجاح في بيئات الأعمال العالمية. من خلال دراسة استراتيجيات التسويق المبتكرة وفهم أهمية القيادة في التسويق، سيكون المشاركون مستعدين لتحمل أدوار القيادة في التسويق وتنفيذ استراتيجيات تسويقية مبتكرة تساهم في تعزيز ريادة السوق ونجاح المنظمة.

إن هذه الدورة تمنحك الأدوات اللازمة لتحقيق الريادة في التسويق من خلال استراتيجيات إبداعية، مما سيضمن لك مكانًا في القمة في عالم التسويق التنافسي.

UK Training

PARTNER

