

القيادة من خلال دمج التسويق الاستراتيجي والعلاقات العامة

15 – 19 نوفمبر 2026

دبي (الإمارات العربية المتحدة)

UK Traininig

PARTNER



القيادة من خلال دمج التسويق الاستراتيجي والعلاقات العامة

المرجع: 182756_3254935 التاريخ: 15 - 19 نوفمبر 2026 المكان: دبي (الإمارات العربية المتحدة) الرسوم: GBP 4200

مقدمة

في عصر التغيير السريع والمنافسة المتزايدة، أصبحت القدرة على القيادة تتجاوز المهارات التقليدية لتشمل فهماً عميقاً للتسويق الاستراتيجي والعلاقات العامة. فالقادة الناجحون اليوم لا يقتصر دورهم على إدارة الفرق وتحقيق الأهداف فقط، بل يشمل أيضاً بناء صورة مؤسسية قوية، وتحقيق التميز التنافسي من خلال التواصل المؤثر مع مختلف أصحاب المصلحة.

تم تصميم هذه الدورة لتلبية احتياجات المدراء التنفيذيين، وقادة الفرق، والمتخصصين في القطاعات الحيوية مثل النفط والغاز، والخدمات المالية، والاتصالات، والحكومات، والتسويق والموارد البشرية. سواء كنت في بداية مسيرتك أو في موقع قيادي متقدم، ستتمكنك هذه الدورة من توظيف أدوات التسويق والعلاقات العامة بطريقة استراتيجية تدعم قراراتك وتعزز من تأثيرك. من خلال مزيج متكامل بين النظرية والتطبيق، ستكتسب مهارات عملية قابلة للتنفيذ داخل مؤسستك فوراً، مما يساهم في تحسين الأداء المؤسسي وتعزيز الصورة الذهنية للعلامة التجارية.

أهداف الدورة

- التعرف على مفاهيم القيادة الحديثة المترابطة مع استراتيجيات التسويق والعلاقات العامة.
- فهم أهمية الاتصال المؤسسي في بناء الثقة وتعزيز السمعة.
- تطبيق أدوات التسويق التحليلي لتوجيه صنع القرار القيادي.
- تحليل تأثير العلاقات العامة في دعم مبادرات التحول المؤسسي.
- تطوير خطط تسويقية متكاملة تدعم الأهداف المؤسسية الكبرى.
- توظيف قنوات الاتصال الحديثة بشكل استراتيجي.
- بناء حملات علاقات عامة تتماشى مع أهداف النمو المؤسسي.
- إدارة السمعة المؤسسية خلال الأزمات والتحديات.
- استخدام مؤشرات الأداء لقياس فعالية المبادرات القيادية المدمجة.
- تعزيز التعاون بين الفرق القيادية وأقسام التسويق والعلاقات العامة.

UK Training

PARTNER



محاوور الدورة

اليوم الأول: مفاهيم القيادة والتكامل الاتصالي

- مقدمة في القيادة المؤثرة في العصر الرقمي.
- المبادئ الأساسية للتسويق الاستراتيجي والعلاقات العامة.
- أوجه التكامل بين القيادة والتسويق والاتصال المؤسسي.
- تحليل نموذج القيادة الاتصالية.
- دراسة حالات من مؤسسات رائدة في الشرق الأوسط.
- تمرين عملي: تقييم دور الاتصال في بيئة العمل الحالية للمشاركة.

اليوم الثاني: استراتيجيات التسويق الداعمة للقيادة

- إعداد وتحليل خطط التسويق المؤسسي.
- تحديد الجمهور المستهدف وربط احتياجاته بالأهداف القيادية.
- استخدام البيانات في اتخاذ قرارات تسويقية فعالة.
- عناصر المزيج التسويقي وتأثيره على صورة القيادة.
- أدوات تحليل السوق وتحديد الفرص الاستراتيجية.
- تمرين تطبيقي: بناء خريطة تسويق تدعم هدف قيادي.

اليوم الثالث: العلاقات العامة كأداة للقيادة المؤثرة

- دور العلاقات العامة في بناء الثقة الداخلية والخارجية.
- كتابة الرسائل الإعلامية المؤثرة.
- تقنيات بناء الرواية المؤسسية.
- التعامل مع الإعلام في سياقات مختلفة.
- إدارة الفعاليات كمحفز للتأثير القيادي.
- تمرين جماعي: إعداد خطة علاقات عامة لحدث مؤسسي.

UK Traininig

PARTNER



اليوم الرابع: تكامل الاتصال الداخلي والخارجي

- أهمية الاتصالات الداخلية في دعم الرؤية القيادية.
- الأدوات الرقمية للاتصال الفعال.
- تنسيق الرسائل الإعلامية مع الأهداف الاستراتيجية.
- بناء العلامة المؤسسية من الداخل إلى الخارج.
- تحليل نموذج الاتصال متعدد القنوات.
- تمرين: تصميم استراتيجية اتصال داخلية متكاملة.

اليوم الخامس: التقييم والختام

- أدوات تقييم الأداء في التسويق والعلاقات العامة.
- مؤشرات الأداء الرئيسية KPIs ذات العلاقة بالقيادة الاتصالية.
- مراجعة دراسات الحالة وتطبيق النظريات على الواقع العملي.
- عرض مشاريع المشاركين وتقديم التغذية الراجعة.
- مراجعة شاملة للمفاهيم المكتسبة.
- تقديم التوصيات العملية وخطط العمل المستقبلية.

لماذا يجب عليك حضور هذه الدورة؟ الإيجابيات والسلبيات

- توسيع الفهم الاستراتيجي لدور التسويق والعلاقات العامة في القيادة.
- تعزيز مهارات التخطيط والتفكير التحليلي.
- القدرة على إدارة السمعة المؤسسية باحترافية.
- تحسين جودة الاتصال الداخلي والخارجي.
- اكتساب أدوات عملية قابلة للتطبيق المباشر.
- التعرف على أفضل الممارسات العالمية والمحلية.
- المشاركة في تمارين جماعية تعزز من التفكير الجماعي.
- الحصول على شهادة معتمدة تضيف إلى السجل المهني للمشاركة.

الخاتمة

إن دمج التسويق الاستراتيجي والعلاقات العامة ضمن ممارسات القيادة لم يعد خياراً، بل أصبح ضرورة في مؤسسات اليوم التي تتطلب قيادات مرنة، واعية، ومتصلة بمحيطها. من خلال هذه الدورة، سيتاح للمشاركين فهماً معمقاً للأدوات والممارسات التي يمكنهم من التأثير داخل المؤسسة وخارجها، وبناء علاقات متينة تدعم النمو المؤسسي وتدفع بعجلة الابتكار.

PARTNER



ستوفر لك الدورة تجربة تعليمية متكاملة توازن بين المعرفة النظرية والتطبيق العملي، مما يؤهلك لتصبح قائدا قادرا على توظيف قنوات الاتصال والتسويق بذكاء لتحقيق نتائج ملموسة. والأهم، أنك ستخرج من هذه التجربة بمفاهيم واستراتيجيات قابلة للتطبيق الفوري ضمن مؤسستك، تمكنك من إحداث فرق حقيقي في مسارك المهني وفي أداء فريقك ومؤسستك.

UK Training

PARTNER

