

أساسيات التسويق في القطاع الصحي

15 – 19 فبراير 2027

ليون (فرنسا)

UK Traininig

PARTNER



أساسيات التسويق في القطاع الصحي

المرجع: 198900_3255523 التاريخ: 15 - 19 فبراير 2027 المكان: ليون (فرنسا) الرسوم: GBP 5200

مقدمة

تشهد أنظمة الرعاية الصحية اليوم تنافسًا متزايدًا، إلى جانب ارتفاع توقعات المرضى وتسارع التحول الرقمي. لم يعد التسويق في القطاع الصحي خيارًا إضافيًا، بل أصبح عنصرًا أساسيًا لبناء الثقة، وتعزيز تفاعل المرضى، وضمان استدامة النمو للمؤسسات الصحية.

تم تصميم دورة أساسيات التسويق في القطاع الصحي خصيصًا للمهنيين الذين يمتلكون خبرة محدودة أو في بداياتهم في مجال التسويق، ويعملون داخل بيئات الرعاية الصحية. تقدم الدورة مدخلًا واضحًا وعمليًا ومنظمًا لمفاهيم التسويق، مع التركيز على احتياجات العيادات والمستشفيات والخدمات الصحية.

سواء كنت تعمل في عيادة خاصة، أو في الإدارة الصحية، أو ضمن الخدمات الطبية أو الوحدات الداعمة، تمنحك هذه الدورة المهارات الأساسية للتواصل الفعال والأخلاقي، وجذب المرضى بشكل مسؤول، وتعزيز الحضور المؤسسي في السوق.

أهداف الدورة

بنهاية هذه الدورة، سيكون المشاركون قادرين على:

- فهم المبادئ الأساسية للتسويق في القطاع الصحي.
- التمييز بين التسويق الصحي والتسويق التجاري التقليدي.
- بناء معرفة تسويقية مناسبة للمبتدئين أو أصحاب الخبرة المحدودة.
- تطبيق ممارسات تسويقية أخلاقية تركز على المريض.
- إعداد خطط تسويق بسيطة وفعالة للخدمات الصحية.
- تحسين التواصل مع المرضى وتعزيز الثقة والتفاعل.
- استخدام أدوات التسويق الرقمية والتقليدية بشكل مناسب.
- المساهمة بفاعلية في أنشطة التسويق داخل المؤسسات الصحية.

UK Training

PARTNER



مهاور الءورة

اليوم الأول: مءءل إلى الءسويق الصءي

- نظرة عامة على مفاهيم الءسويق في الرعاية الصءية.
- ءور الءسويق في العياءاء الءاصة والمؤسساء الصءية.
- الفروق الأساسية بين الءسويق الصءي والءسويق العام.
- فهم المرءى كمءلقين للءءمة مع الءفاظ على المعايير الأخلاقية.
- المصءلءاء الأساسية والمبادئ العامة للءسويق الصءي.
- مناقشة حالة: آءءاء الءسويق في العياءاء الءاصة.

اليوم الءاني: الءسويق المرءكز على المرءى والءواصل

- فهم اءءاءاء المرءى وءوءعاءهم وسلوكهم.
- بناء الثقة والمصءاقية في الءواصل الصءي.
- أساسياء بناء العلامة المؤسسية لمءءمي الرعاية الصءية.
- ءءءيم الءءماء الطءية بطرقة واضحة ومسؤولة.
- إءارة ءءربة المرءى كأءاة ءسويقية فعالة.
- ءمرين عملي: رسم رحلة المرءى.

اليوم الءالء: أساسياء الءسويق الرءمي في القءاع الصءي

- مءءمة في الءسويق الرءمي للءءماء الصءية.
- أساسياء المواقع الإلءءرونية للعياءاء والءءماء الطءية.
- اسءءءام وسائل الءواصل الاءءماعي في القءاع الصءي.
- مبادئ المءءوى الصءي للءوعية والءفاعل.
- إءارة السمعة الرءمية وءقءيياء المرءى.
- ءمرين ءطبيقي: آءءء القنوات الرءمية المناسبة لعياءة.

UK Traininig

PARTNER



اليوم الرابع: التخطيط التسويقي والالتزام التنظيمي

- إعداد خطة تسويق مبسطة للخدمات الصحية.
- أساسيات إعداد الميزانيات لأنشطة التسويق.
- الاعتبارات القانونية والأخلاقية في التسويق الصحي.
- حماية البيانات وسرية معلومات المرضى.
- قياس الأداء التسويقي بشكل مبسط.
- ورشة عمل: إعداد خطة تسويق أولية لخدمة صحية.

اليوم الخامس: التطبيق العملي والمراجعة

- مراجعة شاملة لأهم مفاهيم التسويق الصحي.
- الأخطاء الشائعة في التسويق الصحي وطرق تجنبها.
- تطبيق الاستراتيجيات التسويقية في البيئات محدودة الموارد.
- تقييم نهائي ومناقشة تطبيقية.
- عرض فردي: تصور تسويقي مبسط لعيادة.
- ختام الدورة وتوجيهات للتطوير المهني.

لماذا يجب عليك حضور هذه الدورة؟ الإيجابيات والسلبيات

- مناسبة للمبتدئين وأصحاب الخبرة المحدودة في التسويق.
- تقديم مبسط وعملي لمفاهيم التسويق الصحي.
- تركيز واضح على الجوانب الأخلاقية والمتمحورة حول المريض.
- زيادة الثقة في التخطيط والتواصل حول الخدمات الصحية.
- أدوات عملية قابلة للتطبيق الفوري.
- بناء أساس قوي للتطور المهني في مجال التسويق الصحي.

الخاتمة

توفر دورة أساسيات التسويق في القطاع الصحي تجربة تعليمية منظمة وسهلة الوصول للمهنيين الراغبين في دخول هذا المجال. ومن خلال التركيز على الأخلاقيات، وتفاعل المرضى، والتطبيق العملي، يكتسب المشاركون القدرة على دعم أنشطة التسويق بثقة ومسؤولية.

يغادر المشاركون الدورة بأساس معرفي متين يمكن تطبيقه مباشرة في العيادات، والمستشفيات، والمؤسسات الصحية. يساهم في تحسين جودة التواصل وتعزيز الحضور المؤسسي بطريقة مهنية ومستدامة.

