

استراتيجيات التسويق القيادي

10 – 14 يناير 2027

دبي (الإمارات العربية المتحدة)

UK Traininig

PARTNER



استراتيجيات التسويق القيادي

المرجع: 321383_292904 التاريخ: 10 - 14 يناير 2027 المكان: دبي (الإمارات العربية المتحدة) الرسوم: GBP 4200

مقدمة

إن تطوير خطط واستراتيجيات التسويق في بيئة الأعمال سريعة التغير اليوم يُعد أحد أكبر التحديات. مع تنوع الأجهزة التفاعلية والمنصات والقنوات التي يستخدمها العملاء - بدءًا من الهواتف الذكية والأجهزة اللوحية وصولًا إلى شبكات التواصل الاجتماعي ومحركات البحث - يجب على المؤسسات الابتكار بسرعة للحفاظ على الريادة السوقية.

تم تصميم هذه الدورة لتزويد المشاركين بفهم عميق لمفاهيم القيادة الاستراتيجية في التسويق، وأساسيات التسويق بالقيادة الفكرية، وأفضل الممارسات المستخدمة من قبل قادة السوق. سواء كنت تسعى لتطوير مهارات القيادة في التسويق أو إتقان أنواع استراتيجيات التسويق، فإن هذه الدورة تمنحك الأدوات اللازمة لإنشاء استراتيجيات تسويق عالمية فعالة تعزز من وضع العلامة التجارية وعلاقات العملاء ونجاح المؤسسة.

أهداف الدورة

من خلال حضور هذه الدورة، ستتمكن من:

- فهم معنى القيادة السوقية وأهميتها في البيئة التنافسية.
- تطبيق استراتيجيات التسويق بالقيادة الفكرية لتوسيع الوعي بالعلامة التجارية.
- تقييم اتجاهات السوق وتطوير استراتيجيات تسويق فعالة تلبي احتياجات العملاء.
- التعرف على أنواع استراتيجيات التسويق وتطبيقها بفعالية.
- التواصل مع الجمهور المستهدف وإدارة علاقات العملاء بشكل احترافي.
- دمج أفضل الممارسات الخاصة بالقيادة الرقمية في التسويق والمستخدم من قادة السوق العالميين.
- تطوير منصات التسويق وقياس الأداء بناءً على العائد على الاستثمار ROI.
- تحسين استراتيجياتك بناءً على مؤشرات الأداء الرئيسية لتحقيق أقصى تأثير.

UK Traininig

PARTNER



محاوّر الدورة

اليوم الأول: مبادئ التواصل التسويقي وأفضل الممارسات

- نظرة عامة على استراتيجيات التسويق الأساسية وأهميتها.
- مواكبة تقنيات التواصل والابتكار.
- أهمية التواصل غير اللفظي في عملية التسويق.
- استراتيجيات تسويقية تلبي احتياجات الأنواع المختلفة من العملاء.
- مهارات الاستماع الفعال وطرح الأسئلة لتعزيز التواصل الفعال.
- تقنيات تقديم الملاحظات البناءة وتلقيها.

اليوم الثاني: بناء مكانتك كقائد سوقي

- تطوير أهداف تسويقية استراتيجية باستخدام أهداف SMART.
- تحديد السوق المستهدف باستخدام تحليل SWOT.
- تحليل واستهداف العملاء المحتملين باستخدام أبحاث السوق.
- دراسة المنافسين من حيث المنتجات، والأسعار، وأساليب التسويق.
- تطبيق عناصر المزيج التسويقي.
- تحسين إدارة علاقات العملاء لخلق تجربة استثنائية للعملاء.

اليوم الثالث: العناصر الأساسية لاستراتيجية تسويقية ناجحة

- فهم معنى القيادة السوقية وتأثيرها على نجاح الأعمال.
- دروس من تجربة "كوداك": من الريادة إلى الإفلاس.
- المراحل الأربع لدورة حياة المنتج.
- إدارة دورة حياة العميل: كيفية زيادة قيمة العملاء مدى الحياة.
- استغلال خدمة العملاء لزيادة المبيعات وولاء العلامة التجارية.
- تطوير خطة تسويقية 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.
- كيفية إنشاء استراتيجية تسويق عبر وسائل التواصل الاجتماعي.
- فهم منصات التسويق عبر وسائل التواصل الاجتماعي المختلفة.
- إدارة سمعة العلامة التجارية عبر الإنترنت.
- كيفية قياس فعالية وسائل التواصل الاجتماعي والعائد على الاستثمار ROI.
- أفضل الممارسات في التسويق عبر وسائل التواصل الاجتماعي.

اليوم الخامس: أدوار ومسؤوليات قادة السوق الناجحين

- بناء فرق عمل ذات أداء عال من خلال تدريب القيادة في التسويق.
- فن التفويض والاستعانة بمصادر خارجية.
- قيادة إدارة التغيير التنظيمي لتحقيق النجاح المستدام.
- إنشاء ثقافة تنظيمية تواكب القيادة السوقية.
- تحديد أهداف المبيعات ومؤشرات الأداء الرئيسية KPIs.
- تطوير خطة عمل فعالة لقادة السوق.

لماذا يجب عليك حضور هذه الدورة؟ الايجابيات والسلبيات!

- تعلم أساسيات تدريب القيادة في التسويق وإنشاء استراتيجيات تسويق فعالة.
- تطوير استراتيجيات تسويق عالمية تتماشى مع احتياجات الأسواق المختلفة.
- اكتساب خبرة عملية في تطبيق أنواع استراتيجيات التسويق، بدءًا من الطرق التقليدية وحتى المنصات الرقمية المتقدمة.
- تطبيق استراتيجيات التسويق بالقيادة الفكرية لترسيخ مكانتك كمؤسسة رائدة.
- تعزيز قدرتك على إشراك العملاء وإدارة علاقاتهم في بيئة رقمية متغيرة.
- بناء فريق تسويقي منسجم وموجه نحو تحقيق النتائج.

الخاتمة

تمنحك هذه الدورة الأدوات والاستراتيجيات الأساسية اللازمة لتحقيق الريادة السوقية وترسيخ مكانتك كقائد في صناعة التسويق. من خلال إتقان أنواع استراتيجيات التسويق وتعلم كيفية تطبيق استراتيجيات التسويق بالقيادة الفكرية، سنكتسب الثقة لقيادة مؤسستك نحو الابتكار والنمو المستدام.

إذا كنت تطمح إلى تعزيز مكانتك التسويقية ودفع نجاح مؤسستك، فإن هذه الدورة هي بوابتك لتحقيق القيادة الاستراتيجية في السوق. انضم إلينا وقم بتحويل نهجك التسويقي في بيئة أعمال تنافسية وعالمية.

