

الاستراتيجيات المتقدمة في التسويق والبحث ورش عمل تفاعلية

31 مايو – 11 يونيو 2027

باريس (فرنسا)

UK Traininig

PARTNER



الاستراتيجيات المتقدمة في التسويق والبحث ورش عمل تفاعلية

المرجع: 304256_3254228 التاريخ: 31 مايو – 11 يونيو 2027 المكان: باريس (فرنسا) الرسوم: GBP 10600

مقدمة

في ظل تزايد المنافسة والضغوط الاقتصادية المتزايدة، أصبح من الضروري أكثر من أي وقت مضى الاستفادة من تقنيات التسويق المثبتة لتوليد الطلب على منتجاتك وخدماتك. تقدم دورة المحترف المعتمد في التسويق مجموعة شاملة من المفاهيم التسويقية الأساسية التي تهدف إلى تقديم فهم قوي للمواضيع التسويقية التقليدية مثل إدارة التسويق، اتصالات التسويق، و بحوث السوق. هذه الدورة ضرورية للمحترفين الذين يتطلعون لاستكشاف التسويق لأول مرة أو لتجديد خبراتهم في هذا المجال.

ومع استمرار تطور بيئة الأعمال، أصبح من الضروري البقاء على اطلاع بأحدث استراتيجيات التسويق. تشمل منهجية هذه الدورة مواضيع متقدمة مثل التسويق الرقمي، التسويق الدولي، و التسويق خلال دورة حياة المنتج، مما يضمن أن يحصل المشاركون على فهم شامل ومحدث لهذا المجال. هذه الدورة مثالية للمحترفين الذين يسعون لتعزيز مهاراتهم التسويقية أو الدخول في مجال التسويق.

أهداف الدورة

- فهم إدارة التسويق: تعلم مبادئ التسويق، تخطيط التسويق، ونموذج الـ 4Ps.
- إجراء بحوث تفاعلية: اكتساب الخبرة في طرق البحث التفاعلية و تأثير التفاعل في البحث لتحسين استراتيجيات التسويق.
- تحسين تسويق المنتجات: تطوير استراتيجيات تسويق فعالة للمنتجات التي تتماشى مع احتياجات العملاء ومرحلة دورة حياتها.
- استخدام تحليلات التسويق: تعلم كيفية تحليل البيانات واستخدام تحليلات التسويق لقياس أداء الحملات وتحسين النتائج التسويقية.
- إتقان التسويق خلال دورة حياة المنتج: تطبيق استراتيجيات التسويق على مراحل دورة حياة المنتج لبناء علاقات طويلة الأمد مع العملاء.
- توسيع الخبرة في التسويق الدولي: اكتساب رؤى حول استراتيجيات التسويق الدولي والتكتيكات الخاصة بالتوسع في الأسواق العالمية.

UK Traininig

PARTNER



محاوِر الدورة

اليوم الأول: إدارة التسويق

- مقدمة إلى إدارة التسويق ونموذج الـ 4Ps.
- إجراء تدقيقات تسويقية وإنشاء خطط تسويقية فعالة.
- تحليل بيئة التسويق باستخدام أدوات مثل PESTLE و SWOT وقوى بورتر الخمس.
- إجراء بحوث تفاعلية لتحليل العملاء والمنافسين.

اليوم الثاني: تقسيم السوق، الاستهداف، والموقع

- تعريف تقسيم السوق والأسس المناسبة للأسواق B2B و B2C.
- المعايير اللازمة لتقسيم السوق بنجاح، تليها استراتيجيات الاستهداف والتحديد.

اليوم الثالث: اتصالات التسويق والحملات

- فهم عملية الاتصال في التسويق.
- خطوات إنشاء حملات ترويجية فعالة.
- تطبيق مفهوم AIDA في اتصالات التسويق.
- تحديد ميزانية الإعلانات، أنواع الوسائط واستراتيجيات الجدولة.
- تقييم نجاح الحملات باستخدام تحليلات التسويق.

اليوم الرابع: دورة حياة المنتج PLC: نهج استراتيجي

- فهم مفهوم دورة حياة المنتج PLC واستراتيجيات التسويق المناسبة.
- محاذاة استراتيجيات مزيج الترويج مع مراحل PLC.
- استخدام استراتيجيات الدفع والسحب لتعزيز الوصول إلى المنتج.

اليوم الخامس: بحوث التسويق

- تعريف بحوث التسويق وفهم عملية البحث.
- استخدام طرق البحث التفاعلية لجمع البيانات الأولية والثانوية.
- تصميم الاستبيانات واستخدام تقنيات جمع البيانات الفعالة.

PARTNER



اليوم السادس: سلوك المستهلك

- فهم سلوك المستهلك والعوامل المؤثرة فيه.
- تحليل عملية اتخاذ القرار وأنواع السلوك الشرائي.
- العوامل الثقافية والاجتماعية والنفسية التي تشكل تصورات المستهلكين.

اليوم السابع: التسويق الرقمي

- استكشاف قنوات التسويق الرقمي الرئيسية مثل SEO، التسويق عبر البريد الإلكتروني، ووسائل التواصل الاجتماعي.
- استراتيجيات التسويق بالمحتوى والإعلانات الرقمية.
- قياس الأداء الرقمي باستخدام تحليلات التسويق وأدوات القياس.

اليوم الثامن: التسويق الدولي

- اعتبارات التسويق الدولي واستراتيجيات دخول السوق.
- إجراء بحوث السوق الدولية وإدارة الاختلافات الثقافية.
- التنقل عبر التحديات القانونية والأخلاقية في التسويق والعلامات التجارية العالمية.

اليوم التاسع: التسويق الاستراتيجي

- التخطيط الاستراتيجي للتسويق وتحديد أهداف تسويقية واضحة.
- تطوير المزايا التنافسية واستراتيجيات الموقع.
- تنفيذ ورصد المبادرات الاستراتيجية التسويقية.

اليوم العاشر: الاتجاهات الناشئة في التسويق

- الابتكارات في تكنولوجيا التسويق.
- صعود التسويق عبر المؤثرين ودور الاتجاهات في التجارة الإلكترونية.
- أهمية الاستدامة والتسويق المدفوع بالبيانات في البيئة الحديثة.
- تأثير التخصيص على تجربة العملاء.

UK Training

PARTNER



لماذا يجب عليك حضور هذه الدورة؟ الايجابيات والسلبيات!

اكتساب مهارات إدارة التسويق الأساسية والمتقدمة: اتقن إدارة التسويق و اتصالات التسويق و تسويق المنتجات لتتمكن من التعامل مع تحديات التسويق المعقدة.

تطوير الخبرة في بحوث التسويق التفاعلية: تعلم استخدام طرق البحث التفاعلية و تحليلات التسويق لاتخاذ قرارات مبنية على البيانات وتحسين فعالية حملات التسويق.

فهم التسويق خلال دورة حياة المنتج: تعلم كيفية إدارة دورة حياة المنتج وإنشاء استراتيجيات تسويق تركز على بناء ولاء العملاء على المدى الطويل.

توسيع معرفتك بالتسويق الدولي: فهم كيفية توسيع علامتك التجارية عالميًا باستخدام استراتيجيات التسويق الدولي الفعالة وتجاوز التحديات الثقافية والقانونية والأخلاقية.

الحصول على شهادة معترف بها: إتمام هذه الدورة سيفتح لك أبواب الحصول على شهادات تسويق معترف بها، مما يعزز مؤهلاتك المهنية في صناعة التسويق التنافسية.

الخاتمة

تقدم دورة المحترف المعتمد في التسويق أساسًا قويًا في المفاهيم التسويقية الأساسية والمتقدمة. من خلال استكشاف المواضيع التقليدية مثل تخطيط التسويق، اتصالات التسويق و تسويق المنتجات، بالإضافة إلى الغوص في مواضيع متقدمة مثل التسويق الرقمي، التسويق الدولي، و طرق البحث التفاعلية، سيكتسب المشاركون فهومًا شاملاً وحديثاً لهذا المجال.

هذه الدورة مثالية للمحترفين الذين يتطلعون لتعزيز مهاراتهم سواء كانوا جددًا في مجال التسويق أو يسعون لتحديث معرفتهم. مع التركيز على التطبيق العملي، استراتيجيات مبنية على البيانات، و اتصالات تسويقية تفاعلية، سيكون المشاركون مستعدين لتطوير استراتيجيات تسويقية فعالة، تحسين الحملات، وتعزيز الأداء المؤسسي. عند إتمام الدورة، ستكون مستعدًا لمواجهة تحديات التسويق في عالم سريع التغير، بالإضافة إلى السعي للحصول على شهادات تسويق معترف بها، مما يتيح لك تحقيق النجاح في هذا المجال المتطور.

UK Training

PARTNER

