

البرنامج الكامل في التسويق والتواصل والتخطيط الإعلامي

UK Traininig

PARTNER

البرنامج الكامل في التسويق والتواصل والتخطيط الإعلامي

مقدمة

الاتصالات الإعلانية والتسويقية هي فن وأعمال تطوير وتوصيل الرسائل التي تزود المستهلكين بمعلومات حول المنتجات والخدمات والأفكار. إن الاتصالات التسويقية مثيرة وخلاقة ومتطلبية ومجزية وصعبة. تم تصميم هذه الدورة لتوفير التدريب في الجوانب النظرية والعملية للاتصالات التسويقية الحديثة. سيقوم المشاركون بمراجعة العديد من أدوات التسويق المتاحة، الرقمية أو التقليدية، والتعرف على وظيفة الإعلان والاتصالات بأكملها باستخدام مجموعة متنوعة من تقنيات الوسائط الموجهة لنجاح الحملة.

أهداف دورة البرنامج الكامل في التسويق والتواصل والتخطيط الإعلامي

- شرح مجال الاتصال التسويقي وشرح خصائص الحملات الناجحة خارج وعبر الإنترنت.
- تحسين رؤية العلامة التجارية أو صورة الشركة من خلال ممارسة معرفية جيدة بفاهيم واستراتيجيات المناسبات.
- تحديد مبادئ الاتصالات التسويقية المتكاملة IMC ووصف كيفية تطبيق الشركات لهذه المبادئ.
- تطبيق الأفكار والمهارات اللازمة لإدارة قضايا الاتصالات التسويقية الخاصة وإنشاء حلول ناجحة.
- التعرف على وسائل التواصل الاجتماعي وتكتيكاتها وتطبيقها لتعزيز عائد استثمار الحملة التسويقية.

محاور دورة البرنامج الكامل في التسويق والتواصل والتخطيط الإعلامي

اليوم الأول

دور الترويج والمزيج التسويقي

- نظرة عامة على المزيج التسويقي.
- دور الترويج في التسويق.
- عناصر المزيج الترويجي.
- الإعلان.
- البيع الشخصي.
- العلاقات العامة.
- ترويج المبيعات.
- استراتيجيات المزيج الترويجي عبر دورة حياة المنتج PLC.

اليوم الثاني

إدارة المناسبات: افتتاح شركة أو عرض للعلامة التجارية

- خلق مفهوم المناسبة.
- العناصر الرئيسية لتصميم المناسبة.
- تخطيط وتنفيذ المناسبة.
- موازنة عناصر المناسبة مع هوية الشركة أو العلامة التجارية.
- إنشاء قائمة للتحقق في المناسبات.

اليوم الثالث

إطلاق حملة إعلانية

- أهداف الاتصالات التسويقية.

UK Training
PARTNER

- خصائص الحملة الناجحة.
- خطوات إنشاء حملة إعلانية.
- كتابة خطة تواصل تسويقية احترافية.
- تحليل الـ SWOT.
- الاهداف والاستراتيجيات.
- المزيج التسويقي.
- الميزانية وجدولة الإعلام.
- التنفيذ والمراقبة والرقابة.
- دور وكالة الإعلان.
- ماذا تطلب من وكالة الدعاية والإعلان.
- ورشة عمل الفريق: إطلاق حملة MARCOM كاملة.

اليوم الرابع

إطار الحملات الترويجية

- تقييم نقاط القوة والضعف للعلامة التجارية.
- تحديد موقف واضح.
- تحديد السوق المستهدف.
- اختيار رسالة وتنسيق.
- تقييم الملاحظات الإبداعية المختلفة.
- الموافقة على النسخة الاستراتيجية النهائية.

اليوم الخامس

استراتيجيات حملة التسويق الرقمي

- التسويق التقليدي مقابل التسويق الرقمي
- استعراض بعض أدوات التسويق الرقمي
- التسويق عبر البريد الإلكتروني
- التسويق عبر الهاتف المحمول
- الدفع لكل نقرة التسويق
- إعداد وإدارة حملة التسويق الرقمي
- تحليلات الموقع: قياس فعالية التسويق الرقمي

UK Training
PARTNER

Blackbird Training Clients



UK Training
PARTNER

البرامج التدريبية

إدارة المشافي
القطاع العام
ورشات عمل خاصة
النفط والغاز
هندسة الاتصالات
تكنولوجيا المعلومات
الصحة والسلامة
القانون وإدارة العقود
الجهازك و السلامة
الطيران والصلاح الجوية
الإدارة العليا

البرامج التقنية لبرامج الإدارة

المهارات الاحترافية
الهالية والمحاسبة والهيكلية
الإعلام والعلاقات العامة
إدارة المشاريع
الموارد البشرية
تدقيق الحسابات وضمان الجودة
التسويق والمبيعات وخدمة العملاء
السكرتارية وإدارة المكاتب
سلسلة التوريد والخدمات اللوجستية
الإدارة والقيادة
الرشاقة والارتقاء



BLACKBIRD
FOR TRAINING



International House 185 Tower Bridge
Road London SE1 2UF United Kingdom



+44 7401 1773 35
+44 7480 775526



Sales@blackbird-training.com



www.blackbird-training.com

UK Training

PARTNER

