

ورش عمل متقدمة في قيادة السوق واستراتيجيات التسويق التفاعلية

19 – 23 أكتوبر 2026

مانشستر (المملكة المتحدة)

UK Training

PARTNER



ورش عمل متقدمة في قيادة السوق واستراتيجيات التسويق التفاعلية

المرجع: 313684_3254558 التاريخ: 19 - 23 أكتوبر 2026 المكان: مانشستر (المملكة المتحدة) الرسوم: GBP 5200

مقدمة

في بيئة الأعمال التي تتطور بسرعة اليوم، أصبح القيادة التسويقية أكثر أهمية من أي وقت مضى. حيث تواجه الشركات تحديات مستمرة في التكيف مع عالم رقمي متزايد، ودمج استراتيجيات التسويق التفاعلي، والتفاعل مع العملاء عبر المنصات الرقمية. من الضروري تطوير استراتيجية تسويقية شاملة وفعالة لضمان النجاح. تم تصميم هذه الدورة لتزويد المشاركين بالأدوات والمهارات اللازمة للتميز في مجال التسويق، مع التركيز على القيادة الاستراتيجية في التسويق، وتسويق وسائل التواصل الاجتماعي، وإدارة العلامات التجارية العالمية. في نهاية الدورة، سيكون المشاركون مجهزين بالمعرفة والمهارات التي تمكنهم من قيادة فرق التسويق ودفع النمو في بيئة أعمال شديدة التنافسية.

أهداف الدور

بنهاية الدورة، سيكون المشاركون قادرين على:

- تطوير استراتيجيات القيادة التسويقية التي تعزز الوعي بالعلامة التجارية والولاء للعملاء.
- تحليل اتجاهات السوق واتخاذ قرارات مدعومة بالبيانات لتعديل التكتيكات التسويقية.
- التفاعل مع العملاء من خلال التسويق الرقمي والتسويق عبر وسائل التواصل الاجتماعي لتعزيز التفاعل مع العملاء وتعزيز العلامة التجارية.
- دمج أفضل الممارسات في القيادة التسويقية للحفاظ على ميزة تنافسية.
- تطوير وتوسيع منصات التسويق لاستكشاف فرص نمو جديدة باستخدام التقنيات والأساليب الحديثة.
- قياس العائد على الاستثمار وتتبع مؤشرات الأداء الرئيسية لتحسين المستمر.

UK Traininig

PARTNER



محاوِر الدورة

اليوم 1: أساسيات القيادة التسويقية والتواصل

- المبادئ الأساسية للتواصل التسويقي وأفضل الممارسات في هذا المجال.
- بناء موقعك كقائد في السوق من خلال القيادة التسويقية الفعالة.
- أهمية إدارة علاقات العملاء في تعزيز ولاء العلامة التجارية.

اليوم 2: صياغة وتنفيذ استراتيجية تسويقية ناجحة

- المكونات الرئيسية لاستراتيجية تسويقية ناجحة وكيفية تنفيذها.
- الاستفادة من البيانات والتحليلات في اتخاذ القرارات ضمن القيادة الاستراتيجية في التسويق.
- تخطيط استراتيجيات التسويق لتحقيق التفاعل والنمو الأمثل.

اليوم 3: الاستفادة من وسائل التواصل الاجتماعي والتسويق عبر المؤثرين

- التسويق عبر وسائل التواصل الاجتماعي لتوسيع حصتك في السوق.
- التسويق عبر المؤثرين وبناء شراكات استراتيجية.
- فهم قوة استراتيجيات التسويق التفاعلي في الوصول إلى الجمهور المستهدف.

اليوم 4: تطوير استراتيجيات التسويق العالمية وإدارة العلامات التجارية

- صياغة استراتيجيات التسويق العالمية لتحقيق النجاح في عالم مترابط.
- أفضل الممارسات في إدارة العلامات التجارية والحفاظ على سمعة العلامة التجارية.
- إدارة استراتيجيات التسويق التكنولوجي للبقاء في المقدمة أمام المنافسين في العصر الرقمي.

اليوم 5: قيادة فرق التسويق والاتجاهات المستقبلية في التسويق

- أدوار ومسؤوليات القائد التسويقي الفعال.
- قيادة وإلهام فرق التسويق لتنفيذ استراتيجيات تسويقية متقدمة.
- الاتجاهات المستقبلية في القيادة الرقمية في التسويق والمستقبل المتوقع للقيادة التسويقية.

UK Training

PARTNER



لماذا يجب عليك حضور هذه الدورة؟ الايجابيات والسلبيات!

تقدم هذه الدورة العديد من الفوائد للمحترفين الذين يسعون لتعزيز قدراتهم في القيادة التسويقية:

- اكتساب مهارات القيادة التسويقية التي ستجعلك قائداً في مجالك.
- تعلم كيفية تطبيق استراتيجيات التسويق التفاعلي وكيفية تحويلها إلى أدوات فعالة في التسويق الرقمي.
- تطوير القيادة الاستراتيجية في التسويق التي تعزز نمو العلامة التجارية وحصة السوق.
- إتقان التسويق عبر المؤثرين واستخدام منصات وسائل التواصل الاجتماعي للتفاعل الفعال مع جمهورك المستهدف.
- فهم أنواع استراتيجيات التسويق المختلفة بما في ذلك استراتيجيات التسويق التقليدية واستراتيجيات التسويق التكنولوجي واستراتيجيات التسويق المتقدمة التي ستحافظ على تقدمك أمام منافسيك.
- الحصول على شهادة في القيادة التسويقية تعزز من قيمتك المهنية وتبرز خبرتك في هذا المجال.

الخاتمة

بنهاية هذه الدورة، سيكون المشاركون قد طوروا المهارات اللازمة لقيادة فرق التسويق، وتحقيق القيادة في السوق، وتنفيذ استراتيجيات تسويقية متقدمة عبر قنوات مختلفة. سواء كنت تركز على القيادة الرقمية في التسويق، أو استراتيجيات التسويق العالمية، أو تحسين إدارة العلامات التجارية، فإن هذه الدورة ستوفر لك الأدوات الأساسية لتعزيز قدراتك التسويقية.

جهز نفسك لمستقبل مشرق في مجال التسويق وكن قائداً في العالم الحديث للتسويق.

UK Traininig

PARTNER

