BLACKBIRD FOR TRAINING

دورة ماجستير إدارة الأعمال المصغر والتسويق

1 – 5 مارس 2027

بوسطن (امريكا)

UK Traininig

PARTNER

www.blackbird-training.com

BLACKBIRD FOR TRAINING

دورة ماجستير إدارة الأعمال المصغر والتسويق

المرجع: 321063_3254779 **التاريخ:** 1 – 5 مارس 2027 **المكان:** بوسطن (امريكا) **الرسوم:** GBP 5900

مقدمة

تُعد دورة Mini MBA والتسويق مصممة لتزويد المشاركين بالمهارات الأساسية في إدارة الأعمال والتسويق، مع فهم عملي واستراتيجي لوظائف الأعمال الأساسية. تركز الدورة على التسويق الموجه نحو العملاء، بالإضافة إلى تقديم رؤى في القيادة، الإدارة المالية، وأحدث تقنيات التسويق الرقمي. خلال أسبوع فقط، سيكتسب المشاركون نظرة شاملة حول استراتيجيات الأعمال، القيادة، الوعي المالي، والتسويق الرقمي للتميز في بيئة الأعمال الديناميكية الحالية.

أهداف الدورة

بنهاية برنامج الـ Mini MBA، سيكون المشاركون قادرين على:

- فهم المكونات الأساسية لـ إدارة الأعمال والتفكير الاستراتيجي في إطار برنامج Executive MBA.
- تطبيق مبادئ التسويق لتطوير استراتيجيات موجهة نحو العملاء.
- تفسير البيانات المالية لاتخاذ قرارات تجارية أكثر فعالية حتى بدون خلفية مالية.
- بناء مهارات القيادة لإدارة الفرق بفعالية وتحقيق النجاح في الأعمال.
- تطوير خطط تسويقية باستخدام الأدوات الرقمية وأحدث الاتجاهات، بما في ذلك تحليل البيانات.

محاور الدورة

اليوم الأول: أساسيات الأعمال والاستراتيجية

- مقدمة في إدارة الأعمال ومفهوم Mini MBA
- فهم بيئات الأعمال من خلال تحليل PESTLE وSWOT
- التخطيط الاستراتيجي وتحقيق الميزة التنافسية
- استكشاف نماذج الأعمال ولوحة عرض القيمة Value Proposition Canvas
- تعزيز مهارات اتخاذ القرار من خلال التفكير النقدي

اليوم الثاني: مبادئ التسويق والتركيز على العميل

- استكشاف المزيج التسويقي 7Ps وتقسيم السوق Market Segmentation
- تحليل سلوك العملاء ورسم رحلة المشتري Buyer Journey
- استراتيجيات العلامة التجارية، التسويق الموقعي، وإيصال القيمة
- إنشاء شخصيات العملاء Customer Personas وتنفيذ استراتيجيات الاستهداف
- دراسة حالة: استعراض حملات تسويقية عالمية ناجحة

اليوم الثالث: أساسيات المالية لغير الماليين

- فهم البيانات المالية الأساسية قائمة الدخل، الميزانية العمومية، التدفقات النقدية
- إعداد الميزانيات، التوقعات المالية، وتقنيات إدارة التكاليف
- تحليل نقطة التعادل Break-Even Analysis واتخاذ قرارات التسعير
- استخدام النسب المالية والمؤشرات الرئيسية للأداء KPIs لتقييم صحة الأعمال
- حساب العائد على الاستثمار ROI وأساسيات ميزانية التسويق

اليوم الرابع: القيادة وإدارة العمليات والأفراد

- استكشاف أنماط القيادة وبناء الذكاء العاطفي
- فهم ديناميكيات الفريق وتطبيق نظريات التحفيز
- تعزيز كفاءة العمليات من خلال أساسيات الإدارة الرشيقة Lean Management
- إدارة التغيير المؤسسي وتعزيز ثقافة العمل الإيجابية
- بناء مهارات في التواصل الفعال واتخاذ القرارات داخل الفرق

اليوم الخامس: التسويق الرقمي ونمو الأعمال

- إتقان تقنيات التسويق الرقمي: SEO، التسويق عبر وسائل التواصل الاجتماعي، إعلانات الدفع بالنقرة PPC، والتسويق عبر البريد الإلكتروني
- تطوير استراتيجيات التسويق بالمحتوى وسرد القصص Storytelling للعلامات التجارية
- الاستفادة من تحليلات البيانات وقياس فعالية الحملات التسويقية
- بناء استراتيجية تسويقية متكاملة لتحقيق نمو مستدام
- نشاط جماعي ختامي: تقديم خطة تسويقية مصغرة

لماذا يجب عليك حضور هذه الدورة؟ الايجابيات والسلبيات!

- تطوير مهاراتك في إدارة الأعمال والتسويق الاستراتيجي.
- تعلم كيفية إنشاء استراتيجيات موجهة نحو العملاء تعزز نمو الأعمال.
- اكتساب رؤى مالية حتى وإن لم تكن لديك خلفية مالية، من خلال محور Mini MBA في إدارة المشاريع.
- إتقان تقنيات التسويق الرقمي لضمان بقاء عملك في الصدارة.
- تعزيز مهاراتك القيادية وإدارة الفرق بفعالية في أي بيئة عمل.
- اكتساب خبرة عملية في تحليل الأعمال وتطوير خطط تسويقية متكاملة.

الخاتمة

تقدم دورة Mini MBA والتسويق منهجًا شاملاً لفهم أساسيات الأعمال وأحدث ممارسات التسويق الحديث. في غضون أسبوع، سيكتسب المشاركون معرفة عملية في التخطيط الاستراتيجي، إدارة المالية، القيادة، والتسويق الرقمي. هذه الدورة مثالية للمدراء الذين يسعون إلى تعزيز مهاراتهم أو رواد الأعمال الذين يطمحون إلى تطوير أعمالهم.

سواء كنت تبحث عن Mini MBA عالمي أو Executive MBA يركز على التسويق، فإن هذا البرنامج يوفر لك المهارات والمعرفة اللازمة للنجاح في بيئة الأعمال المعاصرة.