

استراتيجيات التسويق القيادي

UK Traininig

PARTNER



استراتيجيات التسويق القيادي

مقدمة

يعد تطوير خطط واستراتيجيات التسويق في بيئة الأعمال سريعة الخطى اليوم هو الأكثر تحدياً على الإطلاق. هناك مجموعة متزايدة من الأجهزة والبنية التحتية للنسائية والقنوات التفاعلية التي يستخدمها العملاء بدءاً من الهواتف الذكية والأجهزة اللوحية إلى الشبكات الاجتماعية ومراكز البحث. من أجل الحفاظ على ريادتها في السوق، ليس لدى المؤسسات خيار سوى الابتكار بسرعة للبقاء في صدارة المنافسة. ومع ذلك، فإن إنشاء ثقافة الابتكار لا يأتي بسهولة. تم تصميم هذه الدورة التدريبية لمنح المندوبين فهم واضح وعميق لمفاهيم التسويق النسائية وأدواته وأفضل الممارسات التي يستخدمها قادة السوق.

أهداف دورة استراتيجيات التسويق القيادي

- إشراك المستهلكين بوسائل التواصل الاجتماعي لتوسيع الوعي بالعلامة التجارية
- تقييم اتجاهات السوق والتوصية بالتغييرات في استراتيجيات السوق
- التواصل مع الجماهير المستهدفة وإدارة علاقات العملاء
- الذم مع أفضل ممارسات قادة السوق
- توسيع وتطوير منصات التسويق
- تقرير عن عائد الاستثمار ومقاييس الأداء الرئيسية

محاور دورة استراتيجيات التسويق القيادي

اليوم الأول

مبادئ التواصل التسويقي وأفضل الممارسات

- مواكبة تكنولوجيا الاتصالات والابتكار
- قوة التواصل غير اللفظي في عملية التسويق
- استراتيجيات التسويق لأنواع مختلفة من العملاء
- مهارات الاستماع والاستجابة النشطة لتعزيز الاتصال الفعّال
- تقنيات إعطاء وتلقي ردود الفعل البناءة

اليوم الثاني

بناء مكانتك كقائد في السوق

- تطوير أهداف التسويق الاستراتيجية بأهداف ذكية
- تحديد السوق المستهدف من خلال تحليل SWOT
- تحديد سمات العملاء المحتملين واستهدافهم بأبحاث السوق
- قياس منتجات المنافسين وأسعارهم وأساليب التسويق
- تنفيذ عناصر المزيج التسويقي
- إدارة علاقات العملاء: إنشاء التجربة الأفضل للعملاء

اليوم الثالث

UK Training
PARTNER

العناصر الأساسية للاستراتيجية تسويق ناجحة

- مزايا وعيوب قائد السوق
- الإفلاس إلى السوق زعيم من Eastman Kodak
- المراحل الأربع لدورة حياة المنتج
- إدارة دورة حياة العميل: كيفية زيادة قيمة العميل مدى الحياة
- الاستفادة من خدمة العملاء لزيادة المبيعات والولاء للعلامة التجارية
- تطوير خطة تسويق متكاملة من خلال نموذج SOSTAC

اليوم الرابع

استخدام التسويق عبر وسائل التواصل الاجتماعي لزيادة الحصص السوقية

- مزايا وعيوب التسويق عبر وسائل التواصل الاجتماعي
- إنشاء استراتيجية تسويق عبر وسائل التواصل الاجتماعي
- منصات التسويق عبر وسائل التواصل الاجتماعي
- إدارة سمعة العلامة التجارية عبر الإنترنت
- كيفية قياس فعالية وسائل التواصل الاجتماعي
- أفضل ممارسات وسائل التواصل الاجتماعي

اليوم الخامس

أدوار ومسؤوليات قادة السوق الناجحين

- بناء الفريق وتكوين الموظفين
- فن التفويض والاستعانة بمصادر خارجية
- قيادة إدارة التغيير التنظيمي
- بناء ثقافة تنظيمية رائدة في السوق
- إنشاء مناطق المبيعات وأهداف مع مؤشرات الأداء الرئيسية
- تطوير خطة عمل قائد السوق

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 والسلاحة
القانون وإدارة العقود
الجهارك و السلاحة
الطيران والصلاحه الجوية
الإدارة العليا

البرامج التقنية لبرامج الإدارة

المهارات الاحترافية
الهالية والمحاسبة والهيرانية
الإعلام والعلاقات العامة
إدارة المشاريع
الهوراد البشرية
تدقيق الحسابات وضمان الجودة
التسويق والمبيعات وخدمة العملاء
السكرتارية وإدارة المكاتب
سلسلة التوريد والخدمات اللوجستية
الإدارة والقيادة
صقل المهارات والإدارة المرنة



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

