

قيادة السوق واستراتيجيات التسويق ورش عمل تفاعلية

UK Traininig

PARTNER

قيادة السوق واستراتيجيات التسويق ورش عمل تفاعلية

مقدمة

تطوير خطط التسويق واستراتيجياتها في بيئة الأعمال السريعة اليوم هو أكثر تحدياتها من أي وقت مضى. هناك اختيار متزايد للأجهزة التفاعلية والمنصات والقنوات التي يستخدمها العملاء، بدءاً من الهواتف الذكية والأجهزة اللوحية إلى شبكات التواصل الاجتماعي ومحركات البحث. من أجل الحفاظ على القيادة في السوق، لا توجد للوؤسسات خيار سوى الابتكار بسرعة للبقاء في المقدمة على المنافسة.

ومع ذلك، إن تعزيز ثقافة الابتكار ليس أمراً بسيطاً. إنه يتطلب فهماً دقيقاً للمفاهيم الأساسية في التسويق، واستخدام ماهر للأدوات، وتنفيذ أفضل الممارسات المستخدمة من قبل قادة السوق. تم صياغة هذه الدورة بعناية لتزويد المشاركين بفهم عميق وشامل لهذه العناصر الأساسية. من خلال التفاعل مع مبادئ التسويق الأساسية واستخدام الأدوات واستراتيجيات قادة الصناعة التي تم اختبارها، سيحصل المشاركون على الرؤى والمهارات اللازمة للنجاح في المشهد الأعمال المتطور بسرعة في الوقت الحالي.

أهداف الدورة

- جذب المستهلكين عبر وسائل التواصل الاجتماعي لتوسيع الوعي بالعلامة التجارية
- تقييم اتجاهات السوق وتوصية بتغييرات في استراتيجيات السوق
- التواصل مع الجماهير المستهدفة وإدارة علاقات العملاء
- دمج أفضل ممارسات قادة السوق
- توسيع وتطوير المنصات التسويقية
- الإبلاغ عن عائد الاستثمار ومؤشرات الأداء الرئيسية
- التطبيقات العملية
- فرص التواصل الاجتماعي
- خبراء في الصناعة

محتوى الدورة

اليوم الأول

مبادئ الاتصال التسويقي وأفضل الممارسات

- مواكبة تكنولوجيا الاتصال والابتكار
- قوة الاتصال غير اللفظي في عملية التسويق
- استراتيجيات التسويق لأنواع العملاء المختلفة
- مهارات الاستماع الفعال وطرح الأسئلة لتعزيز التواصل الفعال
- تقنيات إعطاء واستقبال التغذية الراجعة

اليوم الثاني

UK Training
PARTNER

بناء هوقفك كقائد في السوق

- وضع أهداف استراتيجية تسويقية بأهداف ذكية
- تحديد سوق الهدف باستخدام تحليل SWOT
- إعداد العملاء المستهدفين واستهدافهم باستخدام أبحاث السوق
- قياس منتجات منافسيك وتسعيرها وتكتيكات التسويق
- تنفيذ عناصر المزيج التسويقي
- إدارة علاقات العملاء: خلق تجربة عملاء ممتازة

اليوم الثالث

عناصر مفتاحية للاستراتيجية تسويق ناجحة

- مزايا وعيوب قادة السوق
- الإفلاس إلى السوق في قائد من Eastman Kodak
- الأربع مراحل لدورة حياة المنتج
- إدارة دورة حياة العميل: كيفية زيادة قيمة عميل الحياة
- الاستفادة من خدمة العملاء لزيادة المبيعات والولاء للعلامة التجارية
- وضع خطة تسويق متكاملة باستخدام نموذج SOSTAC

اليوم الرابع

استخدام التسويق عبر وسائل التواصل الاجتماعي لزيادة حصة السوق

- مزايا وعيوب التسويق عبر وسائل التواصل الاجتماعي
- إنشاء استراتيجية للتسويق عبر وسائل التواصل الاجتماعي
- منصات التسويق عبر وسائل التواصل الاجتماعي
- إدارة سمعة العلامة عبر الإنترنت
- كيفية قياس فعالية وسائل التواصل الاجتماعي
- أفضل الممارسات في وسائل التواصل الاجتماعي

اليوم الخامس

UK Training
PARTNER



أدوار ومسؤوليات القادة الناجحين في السوق

- بناء الفريق وتمكين الموظفين
- فن التفويض والتعاقد مع الخارج
- قيادة إدارة التغيير التنظيمي
- بناء ثقافة تنظيمية للقائد في السوق
- إنشاء مناطق مبيعات وأهداف KPI
- وضع خطة عمل للقائد في السوق

اليوم السادس

التسويق القائم على البيانات وتحليلها

- أهمية البيانات في التسويق
- تحليل البيانات لاتخاذ القرارات
- المؤشرات الرئيسية للانداء KPIs في التسويق
- استخدام أدوات تحليل التسويق
- تفسير وتطبيق بيانات التسويق

اليوم السابع

استراتيجيات التسويق العالمية

- توسيع الأسواق دولياً
- الاعتبارات الثقافية في التسويق العالمي
- تكيف استراتيجيات التسويق لمناطق مختلفة
- مزيح التسويق الدولي
- إدارة العلامة التجارية والاتصالات العالمية
- الاعتبارات القانونية والأخلاقية في التسويق العالمي

اليوم الثامن

التسويق عبر المؤثرين والشراكات

UK Training
PARTNER



- فهم التسويق عبر الوثرين
- التعرف على الوثرين والتعاون معهم
- إنشاء حملات تسويق عبر الوثرين فعّالة
- قياس تأثير التسويق عبر الوثرين
- بناء شراكات طويلة الأمد

اليوم التاسع

إدارة العلامة التجارية والسوطة

- أهمية إدارة العلامة التجارية
- بناء والحفاظ على هوية علامة تجارية قوية
- إدارة النزاهات وإصلاح السمعة
- العلامة التجارية في العصر الرقمي
- قياس وتعزيز قيمة العلامة التجارية

اليوم العاشر

الاتجاهات المستقبلية في التسويق

- التقنيات الناشئة في تكنولوجيا التسويق
- ممارسات التسويق المستدام والأخلاقية
- سلوك المستهلك في العصر الرقمي
- التسويق التنبؤي والذكاء الاصطناعي
- التكيف مع تطورات المستهلك المتطورة

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 والاهلاحة الجوية
الإدارة العليا

البرامج التقنية/البرامج الإدارية

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



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



+44 7401 1773 35
+44 7480 775526



training@blackbird-training.com



www.blackbird-training.com

UK Training

PARTNER

