

الاستراتيجيات المتقدمة في التسويق والبحث ورش عمل  
تفاعلية

UK Traininig

**PARTNER**

## الاستراتيجيات المتقدمة في التسويق والبحث ورش عمل تفاعلية

### مقدمة

مع تزايد المنافسة والضغط المتزايدة الناتجة عن النوقات الاقتصادية الصعبة، أصبح من الضروري أكثر من أي وقت مضى الاستفادة من تقنيات التسويق المثبتة لخلق الطلب على منتجاتك وخدماتك. تقدم دورة تدريب محترف التسويق المعتمد مجموعة شاملة من المفاهيم الأساسية في التسويق، تهدف إلى توفير فهم قوي للمواضيع التقليدية في التسويق مثل تخطيط التسويق، وعمليات تحقيق التسويق، والاتصالات التسويقية، وبحوث السوق. هذه الدورة ضرورية للمهنيين الذين يتطلعون إلى استكشاف التسويق للمرة الأولى أو تجديد خبراتهم التسويقية.

مع استمرار تطور مشهد الأعمال، فإن البقاء على اطلاع بأحدث استراتيجيات التسويق يعد أمراً حيوياً. تتجاوز المناهج الدراسية لهذه الدورة الأساسيات، حيث تشمل مواضيع متقدمة مثل التسويق الرقمي، والتسويق الدولي، والتسويق الاستراتيجي، مما يضمن حصول المشاركين على فهم شامل ومحدث في هذا المجال. هذه الدورة مثالية للمهنيين الذين يسعون لتطوير مهاراتهم التسويقية أو الانطلاق في مسيرة مهنية جديدة في مجال التسويق.

### أهداف الدورة

- تعريف إطار التسويق لمنظمة الأعمال
- إجراء عمليات تحقيق التسويق وتحليل كل من البيانات الدقيقة والواسعة باستخدام طرق البحث التفاعلية
- دمج أفضل الممارسات والندوات والنماذج لإنشاء نظام فعال لإدارة التسويق والمبيعات
- تطوير استراتيجيات ومبادرات تبني وتستدام مزايا تنافسية في السوق
- تنفيذ استراتيجيات تسويق متقدمة لتحسين أداء المنظمة
- استخدام بحوث التسويق التفاعلية لتقديم رؤى قابلة للتنفيذ
- تحليل تأثيرات التفاعل في البحث لتحسين فعالية التسويق

### محاور الدورة

#### اليوم الأول: إدارة التسويق

- إعداد المشهد باستخدام مزيج التسويق ونموذج 4Ps
- إجراء عمليات تحقيق التسويق وإنشاء خطط تسويقية فعالة
- تحليل بيئة التسويق باستخدام SWOT، PESTLE، وقوى بورتر الخمس
- إجراء تحليل العملاء والمنافسين باستخدام اتصالات البحث التفاعلية

#### اليوم الثاني: تفسير السوق، الاستهداف، والتسويق

- تعريف تفسير السوق
- قواعد التقسيم للسوق B2C و B2B
- معايير التقسيم الناجح، تليها استراتيجيات الاستهداف والتسويق

#### اليوم الثالث: اتصالات التسويق والحملات

- فهم عملية الاتصال في التسويق
- خطوات إنشاء حملات ترويجية فعالة
- مفهومات AIDA وكيفية تطبيقه على اتصالات التسويق
- تحديد ميزانية الإعلان وأنواع الوسائط واستراتيجيات الجدولة

UK Training  
**PARTNER**

- تقييم نجاح الحملة باستخدام تحليلات التسويق

### اليوم الرابع: دورة حياة المنتج PLC: نهج استراتيجي

- مفهوم دورة حياة المنتج والاستراتيجيات التسويقية المقابلة
- استراتيجيات مزيج الترويج وهوائيتها مع مراحل دورة الحياة
- استخدام استراتيجيات الدفع والسحب لتعزيز وصول المنتج

### اليوم الخامس: بحوث التسويق

- تعريف بحوث التسويق وفهم عملية البحث
- استخدام طرق البحث التفاعلية لجمع البيانات الأولية والثانوية
- تصميم الاستبيانات واستخدام تقنيات جمع البيانات الفعالة

### اليوم السادس: سلوك المستهلك

- فهم سلوك المستهلك والعوامل المؤثرة عليه
- تحليل عملية اتخاذ القرار وأنواع سلوك الشراء
- العوامل الثقافية والاجتماعية والنفسية التي تشكل تصورات المستهلكين

### اليوم السابع: التسويق الرقمي

- استكشاف قنوات التسويق الرقمي الرئيسية بما في ذلك SEO، التسويق عبر البريد الإلكتروني، ووسائل التواصل الاجتماعي
- استراتيجيات التسويق بالمحتوى والإعلان الرقمي
- قياس الأداء الرقمي باستخدام أدوات التحليل وقياس التسويق

### اليوم الثامن: التسويق الدولي

- الاعتبارات المتعلقة بالتسويق العالمي واستراتيجيات دخول السوق
- إجراء بحوث السوق الدولية وإدارة الفروق الثقافية
- التنقل في التحديات القانونية والأخلاقية في العلامات التجارية والإعلانات العالمية

### اليوم التاسع: التسويق الاستراتيجي

- تخطيط التسويق الاستراتيجي وتحديد أهداف تسويقية واضحة
- تطوير مزايا تنافسية واستراتيجيات تسويق
- تنفيذ ومراقبة المبادرات التسويقية الاستراتيجية

### اليوم العاشر: الاتجاهات الناشئة في التسويق

- الابتكارات في تكنولوجيا التسويق
- ارتفاع التسويق المؤثر ودور اتجاهات التجارة الإلكترونية
- أهمية الاستدامة والتسويق المعتمد على البيانات في المشهد الحديث
- التخصص وتأثيره على تجربة العملاء

### خاتمة

تقدم دورة تدريب محترف التسويق المعتمد أساساً شاملاً في المفاهيم الأساسية والمتقدمة في التسويق. بدءاً من تخطيط التسويق وصولاً إلى التسويق الرقمي والحوالي. من خلال استخدام طرق البحث التفاعلية وتحليلات التسويق، سيكتسب المشاركون رؤية عملية لتطوير استراتيجيات فعالة وإجراء عمليات تحقيق تسويقي

UK Training  
**PARTNER**

شاهلة. هذه الدورة مثالية لكل من الجدد والمحترفين ذوي الخبرة الذين يتطلعون إلى تجديد مهاراتهم. عند الانتهاء، ستكون مجهزاً جيداً لمواجهة تحديات التسويق والسعي للحصول على شهادات تسويقية معترف بها. مما يعزز آفاق حياتك المهنية في صناعة تتطور بسرعة.

بنهاية الدورة، سيكون المشاركون مزودين بمهارات وحسنة في إدارة التسويق وقدرة على إجراء بحوث تسويق تفاعلية. ستتمكنون هذه المعرفة لتحسين فعالية حملاتكم، وإنشاء استراتيجيات تعتمد على البيانات، وتطوير خطط تسويقية تتماشى مع كل من تسويق دورة الحياة والاتجاهات العالمية. علاوة على ذلك، ستساعد الدورة المشاركين في السعي للحصول على شهادات تسويقية معترف بها، مما يعزز مهلتهم المهنية في هذا المجال التنافسي.

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 والصلاح الجوية  
الإدارة العليا

## البرامج التقنية لبرامج الإدارة

المهارات الاحترافية  
الهالية والحاسبة 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  
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**

