

الاستراتيجيات المتقدمة في كتابة الاليات والسياسات الإعلامية  
والتسويقية للتخطيط الاستراتيجي

UK Traininig

**PARTNER**

## الاستراتيجيات المتقدمة في كتابة الآليات والسياسات الإعلامية والتسويقية للتخطيط الاستراتيجي

### المقدمة

في المشهد التجاري الديناميكي الحالي، تعتبر الاتصالات الفعالة، والتخطيط الاستراتيجي، وفهم شامل لسياسات الإعلام والتسويق أمراً لا غنى عنها لنجاح المؤسسات. تم تصميم هذه الدورة لتزويد المشاركين بروى متقدمة ومهارات عملية في صياغة الآليات الكتابية المقنعة، وتصفح المشهد الإعلامي، وصياغة سياسات التسويق القوية، ودمجها في عمليات التخطيط الاستراتيجي. من خلال جلسات تفاعلية، ودراسات حالة، وتمارين عملية، سيستكشف المشاركون أحدث الاتجاهات والاندوات والتقنيات لتعزيز كفاءتهم في الاتصال، وإدارة الإعلام، واتخاذ القرارات الاستراتيجية.

### أهداف الدورة

- توفير فهم شامل للمشاركين لآليات الكتابة المتقدمة مصهمة لجماهير ومصنات متنوعة.
- استكشاف المشهد الإعلامي المتطور وتزويد المشاركين باستراتيجيات للتصفح والاستفادة من مختلف قنوات الإعلام.
- تطوير مهارات المشاركين في صياغة وتنفيذ سياسات التسويق التي تتماشى مع الأهداف التنظيمية وأفضل الممارسات في الصناعة.
- تعزيز قدرة المشاركين على دمج استراتيجيات الكتابة والإعلام والتسويق في عمليات التخطيط الاستراتيجي لتحقيق النمو المستدام والميزة التنافسية.
- تعزيز مهارات التفكير النقدي وحل المشكلات من خلال التمارين العملية ودراسات الحالة الواقعية.

### محتوى الدورة

#### اليوم الأول

##### فهم الآليات الكتابية المتقدمة

- مقدمة في تقنيات الكتابة المتقدمة لسياقات مختلفة: التسويق، وصياغة السياسات، والاتصال الاستراتيجي.
- صياغة سرد جذاب: تقنيات السرد والرسائل المقنعة.
- تعديل أنماط الكتابة لجماهير ومصنات متنوعة: الطباعة، والرقمية، ووسائل التواصل الاجتماعي.

#### اليوم الثاني

##### تصفح المشهد الإعلامي

- تحليل للاتجاهات الإعلامية المعاصرة وتأثيرها على استراتيجيات الاتصال.
- العلاقات الإعلامية وإدارتها: بناء علاقات مع الصحفيين، ومعالجة النزوات، وإدارة السمعة.
- الاستفادة من قوة الوسائط الجديدة: إدارة وسائل التواصل الاجتماعي، وشراكات الناشطين، وتوزيع المحتوى.

#### اليوم الثالث

##### صياغة سياسات التسويق الفعالة

- نظرة عامة على سياسات التسويق: الاعتبارات الأخلاقية، والامتثال للتشريعات، ومعايير الصناعة.
- البحث والتحليل السوقي: تحديد الجماهير المستهدفة، وتقييم اتجاهات السوق، وتحليل المنافسة.
- تطوير استراتيجيات تسويق شاملة: بناء العلامة التجارية، وتحديد موقع المنتج، واستراتيجيات التسعير، وقنوات التوزيع.

UK Training  
**PARTNER**

#### اليوم الرابع

#### دهج استراتيجيات الاتصال في التخطيط الاستراتيجي

- أسس التخطيط الاستراتيجي: تحديد الأهداف، وتحديد الأهداف، وتطوير خطط عمل قابلة للتنفيذ.
- مواءمة استراتيجيات الاتصال والإعلام والتسويق مع الأهداف والأهداف التنظيوية.
- قياس وتقييم فعالية الجهود الاتصالية والتسويقية: مؤشرات الأداء الرئيسية، والتحليلات، واليات التغذية الراجعة.

#### اليوم الخامس

#### التطبيق العملي ودراسات الحالة

- ورش عمل تفاعلية ومحاكاة: تطبيق المفاهيم المتعلقة على سيناريوهات الحياة الواقعية.
- دراسات الحالة لاستراتيجيات الاتصال والإعلام والتسويق الناجحة.
- عروض جماعية وجلسات تغذية راجعة لتعزيز التعلم وتعزيز التعاون.

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**

