

أساسيات التسويق في القطاع الصحي

21 – 25 ديسمبر 2026

أورلاندو (أمريكا)

UK Traininig

PARTNER



أساسيات التسويق في القطاع الصحي

المرجع: 343989_3255523 التاريخ: 21 - 25 ديسمبر 2026 المكان: أورلاندو (امريكا) الرسوم: GBP 5900

مقدمة

تشهد أنظمة الرعاية الصحية اليوم تنافسًا متزايدًا، إلى جانب ارتفاع توقعات المرضى وتسارع التحول الرقمي. لم يعد التسويق في القطاع الصحي خيارًا إضافيًا، بل أصبح عنصرًا أساسيًا لبناء الثقة، وتعزيز تفاعل المرضى، وضمان استدامة النمو للمؤسسات الصحية.

تم تصميم دورة أساسيات التسويق في القطاع الصحي خصيصًا للمهنيين الذين يمتلكون خبرة محدودة أو في بداياتهم في مجال التسويق، ويعملون داخل بيئات الرعاية الصحية. تقدم الدورة مدخلًا واضحًا وعمليًا ومنظمًا لمفاهيم التسويق، مع التركيز على احتياجات العيادات والمستشفيات والخدمات الصحية.

سواء كنت تعمل في عيادة خاصة، أو في الإدارة الصحية، أو ضمن الخدمات الطبية أو الوحدات الداعمة، تمنحك هذه الدورة المهارات الأساسية للتواصل الفعال والأخلاقي، وجذب المرضى بشكل مسؤول، وتعزيز الحضور المؤسسي في السوق.

أهداف الدورة

بنهاية هذه الدورة، سيكون المشاركون قادرين على:

- فهم المبادئ الأساسية للتسويق في القطاع الصحي.
- التمييز بين التسويق الصحي والتسويق التجاري التقليدي.
- بناء معرفة تسويقية مناسبة للمبتدئين أو أصحاب الخبرة المحدودة.
- تطبيق ممارسات تسويقية أخلاقية تركز على المريض.
- إعداد خطط تسويق بسيطة وفعالة للخدمات الصحية.
- تحسين التواصل مع المرضى وتعزيز الثقة والتفاعل.
- استخدام أدوات التسويق الرقمية والتقليدية بشكل مناسب.
- المساهمة بفاعلية في أنشطة التسويق داخل المؤسسات الصحية.

UK Training

PARTNER



مهاور الءورة

اليوم الأول: مءءل إلى الءسويق الصءي

- نظرة عامة على مفاهيم الءسويق في الرعاية الصءية.
- ءور الءسويق في العياءاء الءاصة والمؤسساء الصءية.
- الفروق الأساسية بين الءسويق الصءي والءسويق العام.
- فهم المرضى كمءلقين للءءمة مع الءفاظ على المعايير الأخلاقية.
- المصءلءاء الأساسية والمبادئ العامة للءسويق الصءي.
- مناقشة حالة: ءءءاء الءسويق في العياءاء الءاصة.

اليوم الءاني: الءسويق المرءكز على المريض والءواصل

- فهم اءءاءاء المريض وءوءعاءهم وسلوكهم.
- بناء الءقة والمصءاقية في الءواصل الصءي.
- أساسياء بناء العلامة المؤسسية لمقءمي الرعاية الصءية.
- ءقءيم الءءماء الطءية بطرقة واضءة ومسؤولة.
- إءارة ءجربة المريض كأءاة ءسويقية فعالة.
- ءمرين عملي: رسم رحلة المريض.

اليوم الءالء: أساسياء الءسويق الرقمي في القءاع الصءي

- مقءمة في الءسويق الرقمي للءءماء الصءية.
- أساسياء المواقع الإلءكترونية للعياءاء والءءماء الطءية.
- اسءءءام وسائل الءواصل الاءءماعي في القءاع الصءي.
- مبادئ المءءوى الصءي للءوعية والءفاعل.
- إءارة السمعة الرقمية وءقءييماء المريض.
- ءمرين ءطبيقي: ءءءء القنوات الرقمية المناسبة لعياءة.

UK Traininig

PARTNER



اليوم الرابع: التخطيط التسويقي والالتزام التنظيمي

- إعداد خطة تسويق مبسطة للخدمات الصحية.
- أساسيات إعداد الميزانيات لأنشطة التسويق.
- الاعتبارات القانونية والأخلاقية في التسويق الصحي.
- حماية البيانات وسرية معلومات المرضى.
- قياس الأداء التسويقي بشكل مبسط.
- ورشة عمل: إعداد خطة تسويق أولية لخدمة صحية.

اليوم الخامس: التطبيق العملي والمراجعة

- مراجعة شاملة لأهم مفاهيم التسويق الصحي.
- الأخطاء الشائعة في التسويق الصحي وطرق تجنبها.
- تطبيق الاستراتيجيات التسويقية في البيئات محدودة الموارد.
- تقييم نهائي ومناقشة تطبيقية.
- عرض فردي: تصور تسويقي مبسط لعيادة.
- ختام الدورة وتوجيهات للتطوير المهني.

لماذا يجب عليك حضور هذه الدورة؟ الإيجابيات والسلبيات

- مناسبة للمبتدئين وأصحاب الخبرة المحدودة في التسويق.
- تقديم مبسط وعملي لمفاهيم التسويق الصحي.
- تركيز واضح على الجوانب الأخلاقية والمتمحورة حول المريض.
- زيادة الثقة في التخطيط والتواصل حول الخدمات الصحية.
- أدوات عملية قابلة للتطبيق الفوري.
- بناء أساس قوي للتطور المهني في مجال التسويق الصحي.

الخاتمة

توفر دورة أساسيات التسويق في القطاع الصحي تجربة تعليمية منظمة وسهلة الوصول للمهنيين الراغبين في دخول هذا المجال. ومن خلال التركيز على الأخلاقيات، وتفاعل المرضى، والتطبيق العملي، يكتسب المشاركون القدرة على دعم أنشطة التسويق بثقة ومسؤولية.

يغادر المشاركون الدورة بأساس معرفي متين يمكن تطبيقه مباشرة في العيادات، والمستشفيات، والمؤسسات الصحية. يساهم في تحسين جودة التواصل وتعزيز الحضور المؤسسي بطريقة مهنية ومستدامة.

