

البرنامج الكامل في التسويق والتواصل والتخطيط الإعلامي

لندن (المملكة المتحدة)

6 - 10 يناير 2025

UK Traininig

PARTNER



البرنامج الكامل في التسويق والتواصل والتخطيط الإعلامي

رمز : PR28 التاريخ : 6 - 10 يناير 2025 المدينة : لندن (المملكة المتحدة) - Street Oxford - Space Office Landmark رسوم الاشتراك : 4700 باوند

مقدمة

الاتصالات الإعلانية والتسويقية هي فن وأعمال تطوير وتوصيل الرسائل التي تزود المستهلكين بمعلومات حول المنتجات والخدمات والنفكار. إن الاتصالات التسويقية مثيرة وذلاقة ومتطلبة ومجزية وصعبة. تم تصميم هذه الدورة لتوفير التدريب في الجوانب النظرية والعملية للاتصالات التسويقية الحديثة. سيقوم المشاركون بمراجعة العديد من أدوات التسويق المتاحة، الرقمية أو التقليدية، والتعرف على وظيفة الإعلان والاتصالات بأكملها باستخدام مجموعة متنوعة من تقنيات الوسائط الموجهة لنجاح الحملة.

أهداف دورة البرنامج الكامل في التسويق والتواصل والتخطيط الإعلامي

- شرح مجال الاتصال التسويقي وشرح خصائص الحملات الناجحة (خارج وعبر الإنترنت)
- تحسين رؤية العلامة التجارية أو صورة الشركة من خلال ممارسة معرفية جيدة بمفاهيم واستراتيجيات المناسبات
- تحديد مبادئ الاتصالات التسويقية المتكاملة (IMC) ووصف كيفية تطبيق الشركات لهذه المبادئ
- تطبيق الأفكار والمهارات اللازمة لإدارة قضايا الاتصالات التسويقية الخاصة وإنشاء حلول ناجحة
- التعرف على وسائل التواصل الاجتماعي وتكتيكاتها وتطبيقها لتعزيز عائد استثمار الحملة التسويقية

محاور دورة البرنامج الكامل في التسويق والتواصل والتخطيط الإعلامي

اليوم الأول

دور الترويج والمزيج التسويقي

- نظرة عامة على المزيج التسويقي
- دور الترويج في التسويق
- عناصر المزيج الترويجي
- الإعلان
- البيع الشخصي
- العلاقات العامة
- ترويج الهبوعات
- استراتيجيات المزيج الترويجي عبر دورة حياة المنتج (PLC)

اليوم الثاني

إدارة المناسبات: افتتاح شركة أو عرض للعلامة التجارية

- خلق مفهوم المناسبة
- العناصر الرئيسية لتصميم المناسبة
- تخطيط وتنفيذ المناسبة
- مواءمة عناصر المناسبة مع هوية الشركة أو العلامة التجارية

UK Training
PARTNER

- إنشاء قائمة للتحقق في المناسبات

اليوم الثالث

إطلاق حملة إعلانية

- أهداف الاتصالات التسويقية
- خصائص الحملة الناجحة
- خطوات إنشاء حملة إعلانية
- كتابة خطة تواصل تسويقية احترافية:
- تحليل الـ SWOT
- الأهداف والاستراتيجيات
- المزيج التسويقي
- الميزانية وجدولة الإعلام
- التنفيذ والمراقبة والرقابة
- دور وكالة الإعلان
- ماذا تطلب من وكالة الدعاية والإعلان
- ورشة عمل الفريق: إطلاق حملة MARCOM كاملة

اليوم الرابع

إطار الحملات الترويجية

- تقييم نقاط القوة والضعف للعلامة التجارية
- تحديد موقف واضح
- تحديد السوق المستهدف
- اختيار رسالة متسقة
- تقييم الملاحظات الإبداعية المختلفة
- الموافقة على النسخة الاستراتيجية النهائية

اليوم الخامس

استراتيجيات حملة التسويق الرقمي

- التسويق التقليدي مقابل التسويق الرقمي
- استعراض بعض أدوات التسويق الرقمي
- التسويق عبر البريد الإلكتروني
- التسويق عبر الهاتف المحمول
- الدفع لكل نقرة التسويق
- إعداد وإدارة حملة التسويق الرقمي
- تحليلات الموقع: قياس فعالية التسويق الرقمي

UK Training
PARTNER

مدن التدريب في بلاك بيرد

أوروبا وأمريكا



زيورخ (النمسا)



استوكهولم (السويد)



لايون (فرنسا)



الدنمارك (كوبنهاغن)



بورجو (فرنسا)



أنسي (فرنسا)



أوسلو (النرويج)



أندبره (البلجيكا)



غلاسكو (اسكتلند)



والنقا (إسبانيا)



لندن (الملكة المتحدة)



إسطنبول (تركيا)



أمستردام (هولندا)



دوسلدورف (ألمانيا)



باريس (فرنسا)



برشلونة (إسبانيا)



ميونخ (ألمانيا)



جنيف (سويسرا)



براغ (التشيك)



فيينا (النمسا)



روما (إيطاليا)



بروكسل (بلجيكا)



مدريد (إسبانيا)



برلين (ألمانيا)



لوس أنجلوس (أمريكا)



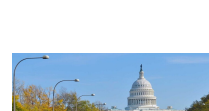
فلوريدا (أمريكا)



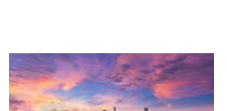
أون لاين



بوسطن (أمريكا)



واشنطن (أمريكا)



ميامي (أمريكا)



أمريكا (نيويورك)



كندا (تورونتو)

UK Training

PARTNER

مدن التدريب في بلاك بيرد

افريقيا



كيغالي (روندي)



كيب تاون (افريقيا)



أكرا (غانا)



لاجوس (نيجيريا)



مراكش (المغرب)



نيروبي (كينيا)



دبي (الإمارات)



القاهرة (مصر)



شرم الشيخ (مصر)



كازا بلانكا (المغرب)



تونس (تونس)

آسيا



بكين (الصين)



بانكوك (تايلاند)



بالي (إندونيسيا)



مانابا (الفلبين)



هالديف (مالديف)



باكو (أذربيجان)



كوالالمبور (ماليزيا)



طوكيو (اليابان)



سيدني (أستراليا)



سنغافورة (سنغافورة)



موسكو (روسيا)



جاكرتا (إندونيسيا)

UK Training

PARTNER

عملاء بلاك بيرد

 MANNAI CORPORATION MANNAI Trading Company WLL, Qatar	 GAC UNE FILIALE D'EGA Alumina Corporation Guinea	 Booking.com Booking.com Netherlands	 OXFAM Oxfam GB International Organization, Yemen	 Capital Markets Authority Kuwait
 WS Waltersmith Petroman Oil Limited Nigeria	 QNB Qatar National Bank (QNB), Qatar	 Qatar Foundation Qatar	 AFRICAN UNION ADVISORY BOARD ON CORRUPTION Tanzania	 KFAS KFS Kuwait
 Reserve Bank of Malawi Malawi	 Central Bank of Nigeria Nigeria	 Ministry of Interior Kingdom of Saudi Arabia KSA	 Mabruk Oil Company Libya	 Saudi Electricity Company KSA
 BPKH Badan Pengelola Keuangan Haji BADAN PENGELOLA KEUANGAN Haji, Indonesia	 NATO Italy	 ENI ENI CORPORATE UNIVERSITY, Italy	 Gulf Bank Kuwait	 General Organization for Social Insurance KSA
 Defence Space Administration Nigeria	 National Industries Group (Holding) Kuwait	 Hamad Medical Corporation Qatar	 USAID Pakistan	 STC STC Solutions, KSA
 North Oil Company North Oil company,	 EKO Electricity EKO Electricity	 OMAN BROADBAND Oman Broadband	 UNITED NATIONS UN.	 Authority for Electricity Regulation, Oman Authority for

UK Training
PARTNER

البرامج التدريبية

البرامج الإدارية

إدارة المشافي
القطاع العام
ورشات عمل خاصة
النفط والغاز
هندسة الاتصالات
تكنولوجيا المعلومات
الصحة والسلامة
القانون وإدارة العقود
الجهازك و السلامة
الطيران والملاحة الجوية
الإدارة العليا

البرامج التقنية

المهارات الاحترافية
الهالية والمحاسبة والميزانية
الإعلام والعلاقات العامة
إدارة المشاريع
الموارد البشرية
تحقيق الحسابات وضمان الجودة
التسويق والمبيعات وخدمة العملاء
السكرتارية وإدارة المكاتب
سلسلة التوريد والخدمات اللوجستية
الإدارة والقيادة
صقل المهارات والإدارة المرنّة



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

