BLACKBIRD FOR TRAINING

التسويق لمدراء غير التسويق

November 2026 20 – 16

لوس أنجلوس (امريكا)



التسويق لمدراء غير التسويق

المرجع: 126946_321407 التاريخ: 16 – 20 November 2026 المكان: لوس أنجلوس (امريكا) الرسوم: GBP 5900

مقدمة

هل أنت محترف غير متخصص في التسويق وتبحث عن طريقة لفهم التسويق الاستراتيجي وتطبيقه في عملك؟ إذاً، فدورة "التسويق الاستراتيجي للمحترفين غير المتخصصين في التسويق" هي الدورة المثالية لك. تم تصميم هذه الدورة لتزويد المشاركين الذين ليس لديهم خلفية تسويقية بالأدوات والرؤى الأساسية التي تساعدهم على فهم وتطبيق استراتيجيات التسويق بفعالية.

تغطي هذه الدورة جوانب أساسية من التسويق الاستراتيجي، بدءًا من تحليل السوق وفهم سلوك المستهلك وصولاً إلى التسويق الرقمي وبناء العلامات التجارية. سيتمكن المشاركون من تعلم كيفية محاذاة استراتيجيات التسويق مع الأهداف التجارية، مما سيمكنهم من اتخاذ قرارات مدروسة تعزز النمو وتزيد من التفاعل مع العملاء. سواء كنت تعمل في المالية، أو العمليات، أو الإدارة، ستمنحك هذه الدورة الثقة والقدرة على المشاركة بفعالية في جهود التسويق داخل منظمتك.

أهداف الدورة

بنهاية هذه الدورة، ستتمكن من:

- فهم مفاهيم التسويق الأساسية وأهمية التسويق في تحقيق أهداف الأعمال.
- محاذاة استراتيجيات التسويق مع الأهداف التجارية لتحسين الأداء العام للمنظمة.
- تطوير التفكير الاستراتيجي واستخدامه في وضع خطط تسويقية طويلة الأجل.
- تطبيق تقنيات التسويق الرقمي لزيادة تأثير الحملات التسويقية.
- تحسين التعاون بين فرق التسويق والفرق الأخرى داخل المؤسسة.
- بناء الثقة في مناقشات التسويق والمساهمة بفعالية في اتخاذ قرارات التسويق ضمن المنظمة.



محاور الدورة

اليوم الأول: فهم مفاهيم التسويق الأساسية

- مقدمة في التسويق: تعريف التسويق وأهمية التسويق في عالم الأعمال.
- تحليل السوق: الأدوات والتقنيات المستخدمة لتحديد الأسواق المستهدفة.
- سلوك المستهلك: فهم العوامل التي تؤثر على قرارات الشراء.

اليوم الثاني: محاذاة التسويق مع الأهداف التجارية

- تطوير استراتيجيات التسويق: كيفية تطوير استراتيجيات تسويقية تتماشى مع أهداف الشركة.
- تقييم تأثير الأنشطة التسويقية: كيفية قياس تأثير الأنشطة التسويقية على الأداء العام للأعمال.
- دراسات حالة: دراسة كيفية التوازن بين جهود التسويق وتحقيق الأهداف التجارية.

اليوم الثالث: تطوير التفكير الاستراتيجي

- طرق التفكير الاستراتيجي في التسويق: كيفية تطوير التفكير الاستراتيجي لاستخدامه في التسويق.
- إنشاء خطط تسويقية طويلة الأجل: تعلم كيفية تطوير خطة تسويقية استراتيجية تدعم الابتكار والنمو المستدام.
- تحليل المنافسة: استراتيجيات التسويق التنافسية لتطوير استراتيجيات تسويقية فعالة.

اليوم الرابع: تطبيق تقنيات التسويق الرقمي

- مقدمة في التسويق الرقمي: الأدوات والتقنيات الأساسية في التسويق الرقمي.
- استخدام وسائل التواصل الاجتماعي للترويج للعلامة التجارية: كيفية الاستفادة من منصات التواصل الاجتماعي لتعزيز التفاعل مع العملاء.
- قياس الأداء الرقمي: كيفية استخدام البيانات لتحسين الحملات التسويقية.

اليوم الخامس: تعزيز التعاون وبناء الثقة في مناقشات التسويق

- استراتيجيات التواصل الفعالة: كيفية تحسين الاتصال بين فرق التسويق والفرق الأخرى في المنظمة.
- دور التسويق في تعزيز التعاون بين الأقسام: كيفية دمج فرق التسويق مع فرق العمليات والإدارة لتحقيق الأهداف الاستراتيجية.
- المشاركة الفعالة في مناقشات التسويق: كيفية دعم قرارات التسويق داخل المنظمة والتفاعل مع أعضاء الفريق بكفاءة.



لماذا يجب عليك حضور هذه الدورة؟ الايجابيات والسلبيات!

فهم•التسويق الاستراتيجي بشكل شامل، بما في ذلك عملية التخطيط الاستراتيجي للتسويق وكيفية ربطه بالأهداف التجارية.

- تعلم كيفية إنشاء خطة تسويقية استراتيجية تؤثر بشكل إيجابي على نمو الأعمال.
- اكتساب المهارات اللازمة لتطبيق تقنيات التسويق الرقمي وقياس نتائجها بشكل فعال.
- تعزيز قدرتك على التفكير الاستراتيجي في التسويق واتخاذ قرارات تسويقية مدروسة.
- بناء الثقة في مناقشات التسويق داخل المنظمة والمساهمة في التخطيط الاستراتيجي.

الخاتمة

دورة "التسويق الاستراتيجي للمحترفين غير المتخصصين في التسويق" توفر لك الأدوات اللازمة لفهم التسويق الاستراتيجي وتطبيقه في عملك. من خلال تعلم مفاهيم التسويق الأساسية، وتطوير التفكير الاستراتيجي، وتطبيق التسويق الرقمي، ستتمكن من تعزيز مساهمتك في نجاح المنظمة. إذا كنت تسعى لتعزيز مهاراتك في التسويق، فإن هذه الدورة هي الخطوة الأولى نحو تمكينك من المشاركة بفعالية في التخطيط الاستراتيجي للتسويق ودعم نمو الأعمال.

لا تفوت هذه الفرصة لتطوير مهاراتك في التسويق الاستراتيجي. انضم الآن وابدأ في بناء الثقة والتأثير في المناقشات التسويقية داخل مؤسستك!

