BLACKBIRD FOR TRAINING

الاستراتيجيات المتقدمة في التسويق والأبحاث

January 2027 8 – 4

أكرا (غانا)



الاستراتيجيات المتقدمة في التسويق والأبحاث

المرجع: 157739_3080 التاريخ: 4 – 8 January 2027 المكان: أكرا (غانا) الرسوم: GBP 4900

مقدمة

في ظل المنافسة المتزايدة يومًا بعد يوم والضغوط الاقتصادية التي تميز الأوقات الصعبة، أصبح من الضروري اكتساب مهارات تسويقية متقدمة لتوليد الطلب على المنتجات والخدمات. دورة Certified Marketing Professional تقدم لك مجموعة من المفاهيم التسويقية المهمة التي ستمنحك معرفة قوية حول المواضيع التسويقية التقليدية مثل التخطيط التسويقي، التدقيق التسويقي، التواصل التسويقي، و أبحاث السوق. تعد هذه الدورة ضرورية للمحترفين الذين يودون استكشاف مجالات التسويق لأول مرة أو الذين يرغبون في تحديث معارفهم التسويقية.

إذا كنت تسعى لتطوير استراتيجيات التسويق المتقدمة والتمكن من تطبيق أدوات البحث التسويقي و أساليب تسويقية متطورة، فإن هذه الدورة ستكون الخيار المثالي لك لتزويدك بالمعرفة والمهارات التي تحتاجها لمواكبة التطورات السريعة في عالم التسويق.

أهداف الدورة

- تعريف الإطار التسويقي للمؤسسات التجارية.
- إجراء تدقيقات وتحليلات تسويقية لفهم البيئة الميكرو والماكرو بشكل أفضل.
- دمج أفضل الممارسات والأدوات والنماذج لتنفيذ نظام فعال لإدارة التسويق والمبيعات.
- تطوير استراتيجيات ومبادرات وبرامج لبناء ميزة تنافسية مستدامة.
- تطبيق استراتيجيات التسويق المتقدمة لزيادة النتائج التنظيمية وتحقيق أقصى استفادة من البحث التسويقي.
- استخدام أساليب البحث التسويقي المختلفة لفهم وتوجيه قرارات الأعمال بشكل أكثر استراتيجية.

محاور الدورة

اليوم الأول: إدارة التسويق



- إعداد المشهد التسويقي: نموذج المزيج التسويقي 4Ps المنتج، السعر، المكان، الترويج.
- تدقيق التسويق والتخطيط:
  - فهم البيئة التسويقية باستخدام تقنيات التحليل مثل تحليل PESTLE و تحليل SWOT.
  - نموذج القوى الخمس مايكل بورتر لتحليل التنافسية.
  - تحليل العملاء والمنافسين.
  - إجراء تدقيق تسويقي و التخطيط التسويقي.

اليوم الثاني: تقسيم السوق، الاستهداف، والتحديد

- تقسيم السوق: تعريف وتقنيات تقسيم السوق باستخدام B2C و B2B.
- معايير التقسيم الناجح وكيفية تنفيذ استراتيجية تقسيم السوق.
- استهداف السوق: استراتيجيات اختيار الفئات المستهدفة المثلى.
- تموضع السوق: تقنيات تحديد موقع المنتج في السوق بشكل فعال.

اليوم الثالث: التواصل التسويقي والحملات الترويجية

- عناصر عملية التواصل التسويقي: فهم كيفية الوصول إلى الجمهور المستهدف.
- خطوات إنشاء حملة ترويجية: تحديد الأهداف والمهام.
- مفهوم AIDA وكيفية تطبيقه في الحملات الإعلانية.
- تحديد ميزانية الإعلانات واختيار وسائل الإعلام المناسبة.
- تقييم الحملات الترويجية وقياس نجاحها.

اليوم الرابع: دورة حياة المنتج PLC: نهج استراتيجي

- تعريف دورة حياة المنتج PLC وتطبيق الاستراتيجيات التسويقية المناسبة لكل مرحلة من الدورة.
- استراتيجيات الترويج في كل مرحلة من دورة حياة المنتج.
- استخدام استراتيجيات الدفع و الجذب لتحقيق أفضل نتائج.
- كيفية توظيف المزيج الترويجي لتحقيق الأهداف التسويقية في مختلف مراحل دورة حياة المنتج.



اليوم الخامس: أبحاث التسويق

- تعريف أبحاث التسويق: فهم أهمية البحث في اتخاذ القرارات التسويقية.
- مراحل عملية البحث التسويقي.
- البيانات الثانوية والبيانات الأولية وكيفية استخدامها في البحث.
- تصميم الاستبيانات لجمع بيانات دقيقة.
- أساليب البحث المختلفة مثل البحث الكمي والنوعي وكيفية تطبيق كل منها.

لماذا يجب عليك حضور هذه الدورة؟ الايجابيات والسلبيات!

الالتحاق بدورة استراتيجيات التسويق المتقدمة وأبحاث السوق سيمنحك القدرة على تطوير وتنفيذ استراتيجيات تسويقية متقدمة تؤدي إلى نتائج ملموسة في سوق العمل المتنافس. إذا كنت تتساءل عن ما هي استراتيجيات التسويق المتقدمة أو تقنيات وأساليب البحث التسويقي الأكثر فعالية، فهذه الدورة توفر لك الإجابات.

مزايا حضور الدورة تشمل:

- إتقان استراتيجيات التسويق المتقدمة مثل التخطيط الاستراتيجي و التسويق عبر الإنترنت.
- تعلم كيفية استخدام أساليب البحث التسويقي المتقدمة مثل تقنيات البحث الكمي والنوعي.
- تطبيق أفضل الممارسات في التسويق لتحليل بيئات السوق والتخطيط الاستراتيجي.
- فهم كيفية تطبيق استراتيجيات تطوير السوق و استراتيجيات التوسع على مستوى عالمي.
- تعلم كيفية تقييم وتحليل أداء الحملات التسويقية باستخدام أدوات متقدمة.

ستكتسب مهارات لا تقدر بثمن في تحليل السوق و التخطيط الاستراتيجي، مما يساعدك على التميز في مجالك، سواء كنت تعمل في التسويق الرقمي المتقدم أو أبحاث السوق المتعمقة.

الخاتمة

دورة استراتيجيات التسويق المتقدمة وأبحاث السوق هي فرصة رائعة لتطوير مهاراتك في مجالات التسويق المتقدم و البحث التسويقي. إذا كنت تطمح إلى تعلم كيفية تطوير وتنفيذ استراتيجيات تسويقية فعالة، أو ترغب في التخصص في أساليب أبحاث السوق الحديثة، فإن هذه الدورة ستساعدك على تطوير مهاراتك في فهم الأسواق وتحليلها.

انضم الآن للحصول على معرفة متعمقة حول كيفية تطوير استراتيجيات تسويقية ناجحة وتحقيق ميزة تنافسية مستدامة في السوق.

