MERCURY

مهارات التسويق الشامل: من الأساسيات إلى الاحتراف

4 – 8 يناير 2027

برشلونة (إسبانيا)



Dubai - UAE: +971 4 450 5697
Istanbul - Türkiye: +90 539 599 1206
Amman - Jordan: +962 79 712 3347

MERCURY

مهارات التسويق الشامل: من الأساسيات إلى الاحتراف

المرجع: 121011_149722 **التاريخ:** 4 – 8 يناير 2027 **المكان:** برشلونة (إسبانيا) **الرسوم:** Euro 5600

مقدمة:

تُعد مهارات التسويق الشامل من الركائز الأساسية لأي مؤسسة تسعى لتحقيق حضور فعّال في السوق وزيادة حصتها التنافسية. تهدف هذه الدورة التدريبية في مهارات التسويق الشامل: من الأساسيات إلى الاحتراف، إلى تزويد المشاركين بفهم شامل لمبادئ واستراتيجيات التسويق، من المفاهيم التمهيدية إلى تقنيات التسويق الاحترافي المتقدمة.

يتناول برنامج مهارات التسويق الشامل: من الأساسيات إلى الاحتراف، جوانب متعددة تشمل التسويق التقليدي والرقمي، وتحليل السوق، وسلوك المستهلك، وتخطيط الحملات التسويقية، وقياس الأداء. تم تصميمه ليناسب المبتدئين والمحترفين على حد سواء، حيث يوفر أدوات وتقنيات عملية قابلة للتطبيق المباشر. كما يساعد المتدربين على الربط بين النظريات الحديثة والتطبيقات الواقعية، بما يدعم اتخاذ قرارات تسويقية استراتيجية.

يتخلل دورة مهارات التسويق الشامل: من الأساسيات إلى الاحتراف، تدريبات تفاعلية، ودراسات حالة، وأنشطة تحليلية لتعزيز الفهم العملي. مع نهاية الدورة، سيكون المشاركون قادرين على تصميم وتنفيذ حملات تسويقية فعّالة تعتمد على بيانات السوق وتحقيق نتائج قابلة للقياس.

الفئات المستهدفة:

تستهدف دورة مهارات التسويق الشامل: من الأساسيات إلى الاحتراف، الفئات والمحترفين الذين يسعون لاكتساب المعرفة والمهارات:

- مسؤولو التسويق في الشركات والمؤسسات.
- رواد الأعمال وأصحاب المشاريع الناشئة.
- طلاب وخريجو تخصصات التسويق وإدارة الأعمال.
- مدراء المنتجات والعلامات التجارية.
- الراغبون بالتحول المهني نحو مجال التسويق.
- المختصون في العلاقات العامة والإعلام.
- موظفو أقسام تطوير الأعمال والمبيعات.
- مسؤولو الحملات الإعلانية والتسويقية.
- مدراء الإدارات المعنية بتطوير السوق.
- المهتمون بإتقان مهارات التسويق الشامل.

Dubai - UAE: +971 4 450 5697
Istanbul - Türkiye: +90 539 599 1206
Amman - Jordan: +962 79 712 3347

MERCURY

الكفاءات المستهدفة:

سيكتسب المشاركون الكفاءات التالية من خلال برنامج مهارات التسويق الشامل: من الأساسيات إلى الاحتراف:

- تحليل السوق وتحديد الشرائح المستهدفة.
- إعداد وتنفيذ الحملات التسويقية المتكاملة.
- إدارة المحتوى التسويقي باحترافية.
- قياس الأداء التسويقي باستخدام مؤشرات فعالة.
- تطوير استراتيجيات تواصل فعالة مع العملاء.
- استخدام أدوات التسويق الرقمي الحديثة.
- كتابة نصوص تسويقية جذابة ومتوافقة مع محركات البحث.
- تقييم وتحسين تجربة العميل عبر القنوات المختلفة.
- إعداد تقارير دورية دقيقة لنتائج الحملات.
- تعزيز التفكير الاستراتيجي في تسويق المنتجات والخدمات.

أهداف الدورة التدريبية:

في نهاية هذا البرنامج التدريبي في مهارات التسويق الشامل: من الأساسيات إلى الاحتراف، سيكون المشاركون قادرين على:

Dubai - UAE: +971 4 450 5697
Istanbul - Türkiye: +90 539 599 1206
Amman - Jordan: +962 79 712 3347

- فهم المفاهيم الأساسية في التسويق التقليدي والرقمي.
- تحليل احتياجات السوق وتحديد الفئة المستهدفة بدقة.
- تطوير استراتيجيات تسويقية متكاملة تتناسب مع أهداف المؤسسة.
- تصميم وتنفيذ حملات تسويقية فعّالة باستخدام أدوات حديثة.
- استخدام التحليل البياني لتقييم نتائج الحملات التسويقية.
- تمييز سلوكيات المستهلكين وفهم دوافع الشراء لديهم.
- صياغة رسائل تسويقية مؤثرة تعزز من قوة العلامة التجارية.
- تحسين مهارات التفاوض والعرض التسويقي.
- تعزيز مهارات التفكير التحليلي واتخاذ القرارات المبنية على البيانات.
- اكتساب القدرة على إدارة فرق تسويق متعددة المهام بكفاءة.
- إعداد تقارير تسويقية شاملة تعكس أداء الأنشطة المختلفة.
- بناء خطة تسويقية مرنة قابلة للتعديل حسب متغيرات السوق.
- تطبيق أدوات وتقنيات التسويق الإلكتروني بفعالية.
- تحسين الحضور الرقمي للمؤسسة من خلال استراتيجيات سيو وتحسين الظهور.
- دمج التسويق بالعلاقات العامة لخلق صورة إيجابية متكاملة.
- تقييم المنافسين وتحديد نقاط القوة والفرص في السوق.

محتوى الدورة التدريبية:

الوحدة الأولى: أساسيات التسويق الشامل:

- تعريف التسويق وأهدافه الأساسية.
- الفرق بين التسويق التقليدي والتسويق الرقمي.
- عناصر المزيج التسويقي 4Ps.
- مراحل تطور المفاهيم التسويقية عبر الزمن.
- خصائص السوق وأنواع العملاء المستهدفين.
- أهمية القيمة المضافة في تقديم المنتجات.
- مفهوم القيمة المدركة من قبل العميل.
- تحليل SWOT في البيئة التسويقية.
- العلاقة بين التسويق والمبيعات وخدمة العملاء.

Dubai - UAE: +971 4 450 5697
Istanbul - Türkiye: +90 539 599 1206
Amman - Jordan: +962 79 712 3347

MERCURY

الوحدة الثانية: تحليل السوق وسلوك المستهلك:

- طرق جمع البيانات التسويقية.
- التقنيات الحديثة لتحليل بيانات السوق.
- دراسة سلوك المستهلك واتجاهاته.
- العوامل المؤثرة على قرارات الشراء.
- التقسيم السوقي والتحديد الدقيق للشرائح.
- أساليب قياس رضا العملاء وولائهم.
- استخدام خرائط التجزئة وتحليل الجمهور.
- تطبيقات بحوث التسويق الميدانية والرقمية.
- كيفية بناء شخصية المشتري Buyer Persona.

الوحدة الثالثة: الاستراتيجية التسويقية والتخطيط الفعّال:

- مراحل بناء الخطة التسويقية الشاملة.
- تحديد الأهداف التسويقية الذكية.
- تطوير الرسائل التسويقية بناءً على الجمهور.
- اختيار القنوات المناسبة للوصول إلى العملاء.
- استراتيجيات التسعير والعرض والترويج.
- استخدام تحليل المنافسين لبناء ميزة تنافسية.
- إنشاء مخطط التسويق الزمني والمالي.
- إدارة الأزمات التسويقية واتخاذ قرارات مرنة.
- دمج التسويق بالقيم المؤسسية لتعزيز الهوية.

Dubai - UAE: +971 4 450 5697
Istanbul - Türkiye: +90 539 599 1206
Amman - Jordan: +962 79 712 3347

MERCURY

الوحدة الرابعة: التسويق الرقمي وتطبيقاته العملية:

- المفاهيم الأساسية في التسويق الإلكتروني.
- تحسين محركات البحث SEO لزيادة الظهور الرقمي.
- التسويق عبر وسائل التواصل الاجتماعي.
- التسويق عبر البريد الإلكتروني وبناء القوائم.
- الحملات الإعلانية الممولة وتحليل نتائجها.
- التسويق بالمحتوى وكتابة المقالات المتوافقة مع السيو.
- إنشاء صفحات هبوط فعّالة وتحسين معدل التحويل.
- استخدام أدوات التحليل الرقمي Google Analytics.
- تقنيات إعادة الاستهداف وتحسين أداء الحملات.

الوحدة الخامسة: إدارة الأداء التسويقي وتقييم الحملات:

- مؤشرات الأداء الرئيسية في التسويق KPIs.
- تحليل العائد على الاستثمار التسويقي ROMI.
- إعداد تقارير أداء تسويقي احترافية.
- مراجعة وتحليل نتائج الحملات السابقة.
- تحسين وتعديل الاستراتيجيات بناءً على البيانات.
- أدوات قياس تجربة العميل وتفاعله.
- التحكم في الميزانيات التسويقية وتحقيق الكفاءة.
- إدارة فرق التسويق وتوزيع المهام.
- تطوير خطة مستدامة للتحسين المستمر في الأداء.

خلاصة وتوصيات الدورة التدريبية:

تغطي هذه الدورة مهارات التسويق الشامل من مرحلة التأسيس إلى مستوى الاحتراف، مستندة إلى أحدث التوجهات في المجال. تم تصميم المحتوى بعناية ليجمع بين المعرفة النظرية والتطبيق العملي. يُوصى بالاستمرار في مواكبة تطورات التسويق الرقمي وتحديث المهارات بانتظام. كما يُنصح بتطبيق ما تم تعلمه في البيئات الواقعية لتحقيق أقصى استفادة ممكنة.