MERCURY

تسويق الفرص الاستثمارية

27 يونيو – 1 يوليو 2027

المنامة (البحرين)



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

MERCURY

تسويق الفرص الاستثمارية

المرجع: 189474_120556 **التاريخ:** 27 يونيو – 1 يوليو 2027 **المكان:** المنامة (البحرين) **الرسوم:** Euro 4900

المقدمة:

في الآونة الأخيرة ظهرت خدمة أعمال مبتكرة جديدة لقطاع الاستثمار في الاقتصاد في السوق "التسويق الاستثماري" هدفها هو تزويد العملاء من هذا النوع من خدمات الأعمال بالمعرفة والمهارات والقدرات العلمية المتقدمة والمبتكرة والعملية في السوق في مجال الاستثمار. وأيضًا، حول المنافسين ووسائل ضمان مكانة مستقرة في قطاع الاستثمار في الاقتصاد. ونتيجة لذلك إن المساهمة بكل وسيلة ممكنة في تفعيل عملية الاستثمار وظهور إمكانات إنتاجية تنافسية. تعتبر استراتيجيات التسويق الاستثماري جزءًا لا يتجزأ من استراتيجية الاستثمار العالمية، والتي تحدد وسائل وطرق الحصول على مزايا على المنافسين، وكذلك تخصيص الموارد اللازمة لتحقيق أهداف التسويق. تهدف استراتيجيات التسويق الاستثماري بشكل أساسي إلى زيادة حصة السوق التي يمكن التحكم فيها بناءً على استخدام العوامل الرئيسية لنشاط التسويق. إنها نتيجة، من بين أمور أخرى عمليات التخطيط الاستراتيجي للأعمال والتي، إلى جانب عمليات الاستثمار، تعمل كحركة تراكمية للاستثمارات من مختلف الأشكال والمستويات.

الفئات المستهدفة:

- خبراء التسويق والتواصل الذين يرغبون في اكتساب معرفة أعمق بمبادئ التسويق الرقمي ووسائل التواصل الاجتماعي وآخر التوجهات في الإدارة التسويقية.
- المدراء المسؤولين عن تطوير وتنفيذ البرامج التسويقية لشركاتهم وجميع المهنيين الذين يعملون في مجال التسويق والتواصل ومن يسعون لتعميق معرفتهم بأفضل الممارسات في هذا المجال.
- كل من يجد في نفسه الحاجة لهذه الدورة ويرغب بتطوير مهاراته وخبراته.

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

MERCURY

الأهداف التدريبية

في نهاية هذا البرنامج، سيكون المشاركين قادرين على:

- إثبات الأهداف.
- تحديد أهداف التسويق الاستثماري الناشئة عن أهداف المنظمة.
- إجراء تحليل للوضع.
- تطوير استراتيجية التسويق.
- تطوير الخطوات التكتيكية.
- التحكم في النتائج.
- تخطيط وتطوير استراتيجية تسويق لدخول السوق بمنتج استثماري جديد.
- وضع خطة عمل للتسويق الاستثماري الفرص التالية.
- استخدام المخطط للموارد لتحقيق أهداف التسويق.
- إنشاء تسلسل منطقي للأنشطة والإجراءات الفردية لتحديد أهداف التسويق واختيار استراتيجيات التسويق وتطوير التدابير لتحقيقها.
- تعظيم الربح ، وحجم الاستثمار، وزيادة الحصة السوقية.

الكفاءات المستهدفة:

- فلسفة التسويق الاستثماري.
- تنظيم وتمويل الاستثمارات في الاقتصاد الحقيقي.
- تشمل المبادئ الأساسية للتسويق الاستثماري.
- تحدد القيمة التطبيقية للتسويق الاستثماري مهامه وطرقه الرئيسية.
- ممارسة التسويق الاستثماري وتحقيق أهدافه.
- وظائف التسويق الاستثماري وأنواعه الفردية والمجالات التي أصبحت معزولة عن التسويق الكلاسيكي نتيجة التخصص الاستثماري.

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

MERCURY

محتوى الدورة

الوحدة الأولى، فلسفة التسويق الاستثماري:

- التسويق الاستثماري اتجاهًا جديدًا نسبيًا
- التسويق بمعناه الكلاسيكي لعلاقات السوق الحرة
- تقنيات تسويق الأعمال المبتكرة

الوحدة الثانية، تنظيم وتمويل الاستثمارات في الاقتصاد الحقيقي:

- أنشطة لدراسة أسواق الاستثمار العالمية والمحلية
- تطوير وتوزيع وترويج المنتجات والمشاريع والبرامج الاستثمارية
- إدارة عمليات السوق بالاقتران مع طرق إدارة الاستثمار
- التسويق الاستثماري في اقتصاد السوق ضرورة موضوعية

الوحدة الثالثة، تشمل المبادئ الأساسية للتسويق الاستثماري:

- الحاجة إلى الدراسة المستمرة لحالة وديناميكيات السوق
- التكيف الاستثماري مع ظروفه
- تأثير فعال على السوق
- تشكيل المنتجات الاستثمارية المشاريع والبرامج في أكثر قطاعات الاقتصاد ربحية
- نظام شامل لرصد حالة البيئة التنافسية، بما في ذلك المؤشرات والمعايير لتقييمها
- تحديد ومراعاة احتياجات المستثمرين وتنفيذها الفعلي في الإنتاج
- تحفيز الطلب والترويج للسلع والخدمات من المنتج إلى المستهلك
- تنفيذ المشاريع والبرامج الاستثمارية بنجاح

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

MERCURY

الوحدة الرابعة، تحدد القيمة التطبيقية للتسويق الاستثماري مهامه وطرقه الرئيسية:

- إجراءات صنع القرار على أساس علمي في مجال الاستثمار
- مخاطر الاستثمار وتقييمها وطرق منعها أو تقليلها
- مصادر تمويل الاستثمارات الرأسمالية
- طرق اختيار أكثر مصادر التمويل ربحية وموثوقية
- تشكيل محفظة استثمارية مثالية
- منهجية التبرير الاقتصادي للاستثمارات الرأسمالية
- تخطيط الاستثمار

الوحدة الخامسة، ممارسة التسويق الاستثماري وتحقيق أهدافه:

- بحث معقد لسوق الاستثمار
- تخطيط وتنسيق الأنشطة الاستثمارية
- ضمان قدرة تنافسية عالية
- ضمان عملية استثمار مربحة للغاية
- نشاط موجه لطلبات واحتياجات المستثمرين

الوحدة السادسة، وظائف التسويق الاستثماري وأنواعه:

- تحليل مراقبة سوق الاستثمار ودراسة حالته واتجاهاته وديناميكياته
- تجزئة سوق المشاريع الاستثمارية
- تحديد مواقع المشاريع والبرامج الاستثمارية
- تحليل مراقبة أنشطة المنافسين
- التنبؤ بأوضاع سوق الاستثمار
- تطوير المشاريع الاستثمارية الأكثر فاعلية
- مراقبة التسويق
- تخطيط الأنشطة الاستثمارية والتسويقية