MERCURY

الإشراف على الهدايا الإعلامية و الترويجية

5 – 16 أكتوبر 2026

الدار البيضاء (المغرب)

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

MERCURY

الإشراف على الهدايا الإعلامية و الترويجية

المرجع: 97004_120522 **التاريخ:** 5 – 16 أكتوبر 2026 **المكان:** الدار البيضاء (المغرب) **الرسوم:** Euro 6800

المقدمة:

في السنوات الأخيرة ، كانت إحدى أهم طرق الإعلان هي توفير الهدايا المجانية كتذكارات وتذكيرات بالعلامة التجارية للأفراد ومديري الشركات ، لذلك من خلال هذه الدورة ، سوف نعرف كيف أن شراء الهدايا هو أفضل نوع من الإعلانات.
لا تختفي الهدايا الترويجية مثل الإعلانات الأخرى أو تدوم لفترة زمنية أطول على الأقل، إذا كنت حريصًا في اختيار الهدايا الترويجية واختيار هدية مناسبة وعملية، ستجد أنه يمكنك ببساطة الاحتفاظ بعلامتك التجارية في أذهان العملاء لفترة طويلة، لأنهم كلما استخدموا تلك الهدايا الترويجية، فإنهم يرون العلامة التجارية وطرق الاتصال بك ويتم تذكيرهم بك.
بالإضافة إلى ذلك، هذه الطريقة ، ستنقل بالتأكيد شعورًا إيجابيًا بالإعلان، هذا في حد ذاته يمكن أن يجذب الكثير من العملاء ويسبب لك نجاحًا كبيرًا في عملك، تذكر أنه ليست كل الهدايا الترويجية مناسبة أيضًا لنشاط تجاري لذلك، قم بإجراءات المطلوبة والمهمة حتى تتمكن من طلب هداياك الترويجية بذكاء.
الهدايا الترويجية مفيدة لجميع الشركات وستستخدمها بسهولة للإعلان عن عملك وستتغلغل دائمًا في أذهان المستخدمين.

الفئات المستهدفة:

- المدراء والمشرفون والعاملون في مجال العلاقات العامة.
- كبار الموظفين الذين تتطلب مسؤولياتهم التواصل والتفاعل مع كل من العميل الداخلي والخارجي.
- المشرفون في مجالات شؤون الموظفين والتسويق والمبيعات والتدريب والادارة.
- مدراء المبيعات الذين يشرفون على تطوير العملاء الرئيسيين.
- مسئولي الهدايا الدعائية والإعلامية في الجهات.
- مدراء حسابات العملاء المسؤولين عن إدارة العلاقة والأداء مع العملاء الاستراتيجيين.
- الموظفين ذوي المهام المختلفة الذين يسعون إلى فهم الممارسات الحديثة لإدارة العملاء وتطوير مسيرتهم المهنية في إدارة حسابات العملاء الرئيسية.
- 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:

- فهم كيف تساعد المؤتمرات والمعارض في تسويق الهدايا الترويجية؟
- بناء علاقات مع العملاء من خلال استخدام المؤتمرات والمعارض.
- التسويق عبرالهدايا الترويجية بشكل جيد.
- اكتساب المهارات الازمة للإخراج الفني للهدايا الإعلامية والترويجية.
- اكتساب معرفة انواع الطباعة للهدايا الاعلامية والترويجية.
- التسويق من خلال الهدايا الترويجية.
- التواصل مع الشركات والأفراد من خلال الهدايا الترويجية.
- فهم الفوائد التسويقية للهدايا الترويجية.
- القدرة على زيادة الوعي بالعلامة التجارية - التأثير الواسع النطاق بتكاليف منخفضة.
- القدرة على امتلاك تسويق قوي.

الكفاءات المستهدفة:

- ما هو الاعلان؟
- اختيار الهدايا الترويجية المناسبة.
- الهدايا الترويجية الرخيصة والفاخرة.
- أسباب استخدام الهدايا الترويجية.
- لماذا تستخدم الهدايا الترويجية للتسويق؟
- التسويق من خلال الهدايا الترويجية.
- وسائل توزيع الهدايا الترويجية.
- مميزات الهدايا الترويجية.

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

MERCURY

محتوى الدورة

الوحدة الأولى، الاعلان:

- أنواع الإعلانات
- اختيار نوع الإعلان وفقًا لنوع عملك
- جذب انتباه الجمهور والعميل بطرق مختلفة
- الغرض الرئيسي من الإعلان
- زيادة المبيعات وزيادة نسبة الربح
- استخدام الهدايا الترويجية كطريقة إعلانية

الوحدة الثانية، اختيار الهدايا الترويجية المناسبة:

- تقديم المنتجات المستخدمة بأفضل وأعلى جودة
- اختيار الهدايا الترويجية حسب المواسم و الأحداث المقبلة
- تأثير الهدايا الترويجية على جمهورك
- جعل اسم علامتك التجارية يظل في أذهانهم لفترة طويلة
- منح الشعور بأن المنتجات والخدمات الخاصة تنتظرهم في شركتك

الوحدة الثالثة، اختيار الهدايا الترويجية:

- اختيار الهدايا الترويجية الرخيصة بشكل صحيح
- إعطاء الأولوية لما هو أكثر صلة بعملائك
- تحديد احتياجات السوق المستهدفة
- كيف يمكنك اختيار هدية ترويجية؟
- اختيار الهدايا الترويجية الرخيصة والفاخرة
- كيف يمكنك اتخاذ القرار الصحيح؟
- إعداد وتصميم الهدايا الترويجية الخاصة بك

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

MERCURY

الوحدة الرابعة، أسباب استخدام الهدايا الترويجية:

- تقديم هذه الهدايا الترويجية للعملاء دون أي مناسبة
- تأثير الهدايا الترويجية على العميل
- تقدير العميل
- خلق شعورًا جيدًا وموثوقًا لعملائك
- الإعتبارات عند تقديم الهدايا الترويجية وشخصية العميل
- اختيار الهدايا الترويجية الأنسب
- فن جذب العملاء

الوحدة الخامسة، التسويق من خلال الهدايا الترويجية:

- شخصية العلامة التجارية وهوية الشركة
- بدء علاقات جديدة من خلال الهدايا الترويجية
- تجديد العلاقات التجارية من خلال الهدايا الترويجية
- تصميم الهدايا الترويجية بشكل استراتيجي
- فعالية الهدايا الترويجية في العلاقات بين مجموعات الأعمال و الشركات

الوحدة السادسة، التسويق من خلال الهدايا الترويجية:

- التسويق عبر الإنترنت من خلال الهدايا الترويجية
- تخصيص المنتجات لتسهيل عملية البيع
- طرق عديدة للتسويق
- الهدايا الترويجية هي أفضل طريقة للتواصل مع الشركات والأفراد!
- كيف تستخدم الهدايا الترويجية في التسويق؟
- لماذا تستخدم الهدايا الترويجية للتسويق؟

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

MERCURY

الوحدة السابعة، اساليب توزيع الهدايا الترويجية:

- البريد المباشر
- المؤتمرات والمعارض
- الاجتماعات
- الاحتفالات
- الافتتاحات
- المناسبات الخاصة