



الإشراف على الهدايا الإعلامية و الترويجية

2024 - 11 نوفمبر 2024  
أهستردام (هولندا)



## الإشراف على الهدايا الإعلامية و الترويجية

رمز الدورة: 120522\_110703 تاريخ الإنعقاد: 11 - 22 نوفمبر 2024 دولة الإنعقاد: أمستردام (هولندا) التكلفة: 8500 اليورو

### 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 تحوم لفترة زمنية أطول على النقل، إذا كنت حريصاً في اختيار الهدايا الترويجية واختيار هدية مناسبة وعملية، ستجد أنه يمكنك ببساطة الاحتفاظ بعلامتك التجارية في أذهان العملاء لفترة طويلة، لأنهم كلها استخدموها تلك الهدايا الترويجية، فإنهم يرون العلامة التجارية وطرق الاتصال بك ويتم تذكيرهم بك. بالإضافة إلى ذلك، هذه الطريقة ، ستتقل بالتأكيد شعوراً إيجابياً بالإعلان، هذا في حد ذاته يمكن أن يجذب الكثير من العملاء ويسبب لك نجاحاً كبيراً في عملك، تذكر أنه ليست كل الهدايا الترويجية مناسبة أيضاً لنشاط تجاري لذلك، قم بإجراءات المطلوبة والاهتمام حتى تتمكن من طلب هداياك الترويجية بذكاء. الهدايا الترويجية مفيدة لجمهور الشركات وتستخدمها بسهولة للإعلان عن عملك وستتغلغل دائماً 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 والإدارة.
- مدراء المبيعات الذين يشرفون على تطوير العملاء الرئيسيين.
- مسنولي الهدايا الدعائية والإعلامية في الجهات.
- مدراء حسابات العملاء المسؤولين عن إدارة العلاقة والنداء مع العملاء الاستراتيجيين.
- الموظفين ذوي المهارات المختلفة الذين يسعون إلى فهم المهارات الحديثة لإدارة العملاء وتطوير مسيرتهم المهنية في إدارة حسابات العملاء الرئيسية.
- كل من يجد في نفسه الحاجة لهذه الدورة ويرغب بتطوير مهاراته وخبراته.

### الأهداف التدريبية

#### في نهاية هذا البرنامج، سيكون المشاركون قادرين على:

- فهم كيف تساعد الهوتيرات والمعارض في تسويق الهدايا الترويجية؟
- بناء علاقات مع العملاء من خلال استخدام الهوتيرات والمعارض.
- التسويق عبر الهدايا الترويجية بشكل جيد.
- اكتساب المهارات اللازمة للإخراج الفني للهدايا الإعلامية والترويجية.
- اكتساب معرفة أنواع الطباعة للهدايا الإعلامية 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.

## محتوى الدورة

### الوحدة الأولى، الاعلان:

- أنواع الإعلانات
- اختيار نوع الاعلان وفقاً لنوع عمالك
- جذب انتباه الجمهور والعميل بطرق مختلفة
- الغرض الرئيسي من الاعلان
- 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 لها هو أكثر صلة بعملانك
- 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

### الوحدة الرابعة، أسباب استخدام الهدايا الترويجية:

- تقديم هذه الهدايا الترويجية للعملاء دون أي مناسبة
- تأثير الهدايا الترويجية على العميل
- تقدير العميل
- خلق شعوراً جيداً وموثوقاً لعملانك
- 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
- تصهير الهدايا الترويجية بشكل استراتيجي
- فعالية الهدايا الترويجية في العلاقات بين مجموعات الاعمال 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 والافراد
- كيف تستخدم الهدايا الترويجية في التسويق؟
- لماذا تستخدم الهدايا الترويجية للتسويق؟

### الوحدة السابعة، اساليب توزيع الهدايا الترويجية:

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

نموذج تسجيل :  
الإشراف على الهدايا الإعلامية و الترويجية

رمز الدورة: 120522 تاريخ الإنعقاد: 11 - 22 نوفمبر 2024 دولة الإنعقاد: أمستردام (هولندا) التكلفة: 8500 اليورو

معلومات المشارك

الاسم الكامل (السيد / السيدة):

.....

المسمى الوظيفي: .....

الهاتف / الجوال: .....

البريد الإلكتروني الشخصي: .....

البريد الإلكتروني الرسمي: .....

معلومات جهة العمل

اسم الشركة: .....

العنوان: .....

الهدية / الدولة: .....

معلومات الشخص المسؤول عن ترشيح الموظفين

الاسم الكامل (السيد / السيدة):

.....

المسمى الوظيفي: .....

الهاتف / الجوال: .....

البريد الإلكتروني الشخصي: .....

البريد الإلكتروني الرسمي: .....

طرق الدفع

الرجاء إرسال الفاتورة لي

الرجاء إرسال الفاتورة لشركتي