



إدارة الوجهات والتسويق المتقدم في قطاع النقل والطرق

2025 مايو 15 - 11
القاهرة (مصر)



إدارة الوجهات والتسويق المتقدم في قطاع النقل والطرق

رمز الدورة: 120765_138383 تاريخ الإنعقاد: 11 - 15 مايو 2025 دولة الإنعقاد: القاهرة (مصر) التكلفة: 3500 يورو

المقدمة:

تستهدف هذه الدورة التدريبية المتقدمة تطوير مهارات وخبرات العاملين في مجال خدمات الطرق والنقل، مع التركيز على إدارة الوجهات والتسويق. تهدف الدورة إلى تزويد المشاركين بأدوات واستراتيجيات فعالة لتحسين جودة الخدمات وتلبية احتياجات العملاء، بالإضافة إلى تحسين الاستفادة من الموارد المتاحة.

الفئات المستهدفة:

- مسؤولي خدمات الطرق والنقل.
- موظفي إدارة الوجهات والتسويق في قطاع النقل.
- العاملين في تخطيط وتطوير البنية التحتية للنقل.
- الاستشاريين والمختصين في تحسين خدمات النقل.

الأهداف التدريبية:

في نهاية هذا البرنامج، سيكون المشاركون قادرين على:

- فهم استراتيجيات التسويق المتقدمة وتطبيقها في مجال خدمات النقل.
- تطوير خطط تسويقية مبتكرة لتحسين تجربة المستخدم.
- إدارة الوجهات بفعالية لتحسين رضا العملاء وزيادة الإيرادات.
- تحليل وتقييم البيانات لتحسين استراتيجيات التسويق.
- تطبيق مفاهيم جديدة في تحسين جودة خدمات النقل.

الكفاءات المستهدفة:

- التخطيط الاستراتيجي.
- التسويق الرقمي والتحليلات.
- إدارة العمليات وتحسين الجودة.
- فهم احتياجات العملاء وتطوير الحلول.
- القيادة وإدارة الفرق.

محتوى الدورة:

الوحدة الأولى، استراتيجيات التسويق المتقدمة في قطاع النقل وتحليل السوق:

- دراسة توجهات السوق الحالية والمستقبلية.
- تحليل سلوك العملاء واحتياجاتهم.
- تقييم المنافسة وتحديد الفرص التنافسية.
- تطوير الاستراتيجيات التسويقية.
- صياغة الرؤية والرسالة التسويقية.
- تحديد الأهداف ومؤشرات الأداء الرئيسية KPIs.
- تصميم خطط تسويقية متكاملة.
- التسويق الرقمي والتواصل الاجتماعي.
- استخدام أدوات التسويق الرقمي الفعالة.
- إدارة حملات التواصل الاجتماعي.
- تحليل البيانات الرقمية لتحسين الاستراتيجيات.

الوحدة الثانية، إدارة الوجهات بفعالية وتخطيط الوجهات:

- تحليل البنية التحتية للوجهات الحالية.
- تطوير مخططات لتحسين الوجهات وتطويرها.
- تنفيذ خطط العمل وإدارة المشروعات.
- تحسين تجربة المستخدم.
- تطوير برامج لتحسين خدمات العملاء.
- تطبيق أدوات قياس رضا العملاء.
- إدارة شكاوى وملاحظات العملاء بفعالية.
- تحقيق الاستدامة.
- دمج مفاهيم الاستدامة في تخطيط الوجهات.
- تطوير حلول نقل مستدامة.
- تعزيز المشاركة المجتمعية في تحسين الوجهات.

الوحدة الثالثة، التحليلات والتقييم - جمع وتحليل البيانات:

- استخدام أدوات جمع البيانات وتحليلها.
- تطبيق تقنيات التحليل الإحصائي.
- تفسير البيانات لاتخاذ القرارات المستنيرة.
- تقييم الأداء.
- قياس مؤشرات الأداء الرئيسية KPIs.
- تقييم النتائج وتحليل الفجوات.
- إعداد تقارير الأداء وعرضها على الإدارة.
- تحسين العمليات.
- تحديد فرص التحسين.
- تنفيذ استراتيجيات التحسين المستمر.
- إدارة التغيير بفعالية.

الوحدة الرابعة، تحسين جودة خدمات النقل وتطبيق معايير الجودة:

- فهم معايير الجودة في خدمات النقل.
- تطبيق تقنيات إدارة الجودة الشاملة TQM.
- تقييم جودة الخدمات وتحسينها باستمرار.
- إدارة المخاطر.
- تحليل وتقييم المخاطر في خدمات النقل.
- تطوير خطط لإدارة المخاطر والحد منها.
- تنفيذ استراتيجيات الطوارئ والاستجابة السريعة.
- التدريب والتطوير.
- تطوير برامج تدريبية لتحسين مهارات الموظفين.
- تطبيق تقنيات التدريب العملي.
- تقييم فعالية برامج التدريب والتطوير.

الوحدة الخامسة، القيادة وإدارة الفرق وتطوير المهارات القيادية:

- فهم أساليب القيادة الفعالة.
- تطبيق تقنيات التحفيز والإلهام.
- إدارة الصراعات وبناء فرق العمل.
- التواصل الفعال.
- تحسين مهارات التواصل الداخلي والخارجي.
- إدارة الاجتماعات بفعالية.
- تعزيز ثقافة العمل الجماعي.
- التخطيط الإستراتيجي.
- وضع الخطط الاستراتيجية وتحديد الأهداف.
- تقييم وتعديل الخطط حسب الحاجة.
- متابعة تحقيق الأهداف وتقييم النتائج.

نموذج تسجيل :

إدارة الوجهات والتسويق المتقدم في قطاع النقل والطرق

رمز الدورة: 120765 تاريخ الإنعقاد: 11 - 15 مايو 2025 دولة الإنعقاد: القاهرة (مصر) التكلفة: 3500 اليورو

معلومات المشارك

الاسم الكامل (السيد / السيدة) :

.....

..... المهني الوظيفي:

..... الهاتف / الجوال:

..... البريد الإلكتروني الشخصي:

..... البريد الإلكتروني الرسمي:

معلومات جهة العمل

..... اسم الشركة:

..... العنوان:

..... المدينة / الدولة:

معلومات الشخص المسؤول عن ترشيح الموظفين

الاسم الكامل (السيد / السيدة) :

.....

..... المهني الوظيفي:

..... الهاتف / الجوال:

..... البريد الإلكتروني الشخصي:

..... البريد الإلكتروني الرسمي:

طرق الدفع

الرجاء إرسال الفاتورة لي

الرجاء إرسال الفاتورة لشركتي