SKILLSLAB
Training Provider

كتيب الدورة

# إدارة التسويق الاستراتيجي

Professional Training Course

Skillslab Training Provider
Skills for Tomorrow's World

info@skillslab-training.com | +966 55 965 3447 | www.skillslab-training.com

## وصف الدورة

المقدمة

القيمة، صُمم لمساعدة المؤسسات على بناء توجه الاستراتيجي برنامجًا تدريبيًا تنفيذيًا عالي يُعد برنامج إدارة التسويق بفعل العملاء وأصحاب المصلحة إلى قرارات عملية تحقق تسويقي متكامل، وتعزيز موقعها التنافسي، وتحويل فهم بحاجة إلى قيادات تسويقية التحول الرقمي، وتطور توقعات العملاء، وتزايد أثرًا مؤسسيًا ملموسًا. في بيئة تتغير بسرعة الجهود التسويقية بالأهداف المؤسسية قادرة على التفكير الاستراتيجي، واتخاذ قرارات المنافسة، أصبحت المؤسسات يوفر هذا البرنامج تجربة تدريبية مدروسة، وربط

ومؤسسات القطاع العام، والشركات الكبرى، والقيادات احترافية مناسبة للجهات الحكومية، والوزارات، بعيدة المدى. المستهدف. التسويقي، وتحليل السوق، وبناء الصورة المؤسسية، التنفيذية التي تسعى إلى تطوير قدراتها في التخطيط استراتيجيات تسويقية قابلة ويركز البرنامج على التطبيقات العملية التي تساعد وتحسين التواصل مع العملاء والجمهور تتمثل القيمة التنفيذية لهذا للتنفيذ والقياس، بما يعزز النمو، والثقة، والسمعة، المشاركين على صياغة

تواصلية أو ترويجية إلى أداة استراتيجية البرنامج في تمكين المشاركين من تحويل التسويق من والتميز المؤسسي.

أهداف الحضور المؤسسي، وبناء علاقات أكثر عمقًا مع لصناعة القيمة، ودعم القرارات القيادية، وتعزيز مجرد وظيفة

بنهاية هذه الدورة التدريبية، سيتمكن العملاء وأصحاب المصلحة.

فهم الدور الاستراتيجي الدورة

- تحليل اتجاهات السوق للتسويق في تحقيق النمو المؤسسي وتعزيز المكانة المشاركون من:
- تطوير استراتيجيات تسويقية وسلوك العملاء وتوقعات أصحاب التنافسية.
- تحديد الشرائح المستهدفة متوافقة مع أهداف المؤسسة المصلحة.
- صياغة عروض قيمة قوية تدعم ذات الأولوية وبناء أساليب تسويقية مناسبة ورسالتها.
- تحسين الصورة المؤسسية التميز وجذب العملاء وتعزيز لها.
- توظيف البيانات وإدارة السمعة وبناء الحضور الثقة.
- إعداد خطط تسويقية والمؤشرات في دعم القرارات الاحترافي.
- التعامل مع التحديات متكاملة تربط بين الاستراتيجية والتنفيذ والميزانية التسويقية.
- تحويل الرؤى التسويقية التسويقية في البيئات الحكومية والمؤسسية والتقييم.

- محتوى الدورة: إلى مبادرات عملية تحقق أثرًا واضحًا والتنافسية.

للتسويق في الأول: أسس التسويق الاستراتيجي والتوجه نحو البرنامج التدريبي لمدة خمسة أيامواليوم ومستدامًا.

الدور الاستراتيجي

- التسويق بوصفه السوق
- الفرق بين التسويق أداة للنمو والسمعة وصناعة القيمة المؤسسات الحديثة.
- فهم المؤسسية.
- مكونات نظام إدارة التسويق التوجه نحو العميل وأثره في اتخاذ التشغيلي والتسويق الاستراتيجي.
- ربط الاستراتيجية القرار.
- دور التسويق في الجهات التسويقية بالاستراتيجية العامة الاستراتيجي.
- تقييم القدرات التسويقية الحكومية والوزارات والشركات للمؤسسة.
- تطبيق عملي: تحليل الوضع الداخلية والواقع السوقي الكبرى.
- اليوم الثاني: تحليل التسويقي الحالي لمؤسسة الخارجي.

منهجيات تحليل السوق السوق وفهم العملاء والذكاء مختارة.

- فهم احتياجات التنافسي
- تحليل أصحاب المصلحة في العملاء وتوقعاتهم وسلوكهم الشرائي أو والبيئة الخارجية.
- استخدام البيانات في دعم المؤسسات الحكومية والشركات التفاعلي.
- تحديد الفرص الكبرى.
- تحليل المنافسين والمقارنة والتحديات والاتجاهات المؤثرة في القرارات التسويقية.
- فهم تقسيم السوق.
- بناء نماذج وصفية للجمهور الجمهور وتحديد الفئات ذات المرجعية لتعزيز التميز.
- تطبيق الأولوية.
- اليوم الثالث: عملي: إعداد خريطة للرؤى السوقية وتحديد الفرص المستهدف وأصحاب المصلحة.

تقسيم السوق تقسيم السوق وبناء الموقع الذهني وعرض القيمة الاستراتيجية.

- اختيار الشرائح ذات والجمهور المستهدف بطريقة والصورة المؤسسية
- تصميم عروض قيمة مؤثرة الأولوية وتحديد مجالات استراتيجية.
- بناء التميز في بيئات لمختلف فئات العملاء وأصحاب التركيز.

- استراتيجيات بناء المصلحة.
- إدارة السمعة وتعزيز الثقة الموقع الذهني للمؤسسات والجهات تنافسية ومعقدة.
- مواءمة الهوية من خلال التسويق العامة.
- ضمان الاتساق في الصورة المؤسسية والرسائل الاتصالية مع وعد الاستراتيجي.
- تطبيق عملي: صياغة عرض المؤسسية عبر القنوات والإدارات المؤسسة.
- اليوم الرابع: التخطيط قيمة وعبارة تموضع مؤسسي المختلفة.

إعداد خطة تسويقية التسويقي الاستراتيجي والقنوات الرقمية والحملات واضحة.

- تحويل المتكاملة
- التخطيط للقنوات الرقمية في الاستراتيجية التسويقية إلى برامج ومبادرات استراتيجية متكاملة.
- بناء المحتوى المؤسسي البيئات المهنية والحكومية عملية.
- تحسين تجربة العميل وتعزيز الحضور المعرفي والمؤسسية.
- اختيار القنوات المناسبة والجمهور عبر نقاط التواصل والمهني.
- إدارة المختلفة.
- تحقيق التكامل بين الميزانية وتحديد أولويات الاستثمار وتخطيط الرسائل والحملات.
- تطبيق عملي: تصميم خطة التسويق والاتصال والمبيعات والخدمات التسويقي.
- اليوم الخامس: قياس عمل تسويقية متكاملة قابلة والقيادة.

قياس فعالية الجهود الأداء التسويقي والتنفيذ والأثر للتنفيذ.

- تحديد الاستراتيجي
- تقييم العائد من الاستثمار مؤشرات الأداء التسويقي المناسبة للقيادات وصناع التسويقية وأثرها المؤسسي.
- إعداد القرار.
- إدارة المخاطر والتحديات لوحات متابعة لدعم التقارير التسويقي ونتائج الحملات.
- تحسين القرارات من خلال أثناء تنفيذ الاستراتيجية القيادية.
- بناء خارطة طريق عملية التغذية الراجعة والتحليل التسويقية.
- تقديم المستمر.
- تطبيق ختامي: إعداد خارطة التوصيات التسويقية الاستراتيجية للإدارة لتطوير التسويق داخل المؤسسة.
- الفئة طريق لإدارة التسويق العليا.

تستهدف هذه الدورة المهنيين وصناع الاستراتيجي.

والسمعة، وتجربة العملاء، وتطوير الأعمال، والأداء القرار المسؤولين عن التسويق، والاتصال، والنمو، المستهدفة

مديرو التسويق

- مديرو المؤسسي، ومنهم:
- العاملون ورؤساء أقسام التسويق.
- مسؤولو الاتصال الحكومي في التخطيط الاستراتيجي وتطوير الاتصال والعلاقات العامة.
- القيادات التنفيذية الأعمال.
- مسؤولو بناء وخدمة الجمهور.
- مديرو تجربة العملاء الصورة المؤسسية والشؤون ورؤساء الإدارات.
- مسؤولو المبيعات المؤسسية.
- العاملون في وجودة الخدمات.
- المستشارون ورواد الأعمال القطاع العام المعنيون بتفاعل الجمهور وأصحاب والتطوير التجاري.
- متطلبات والمهنيون الراغبون في تطوير قدراتهم التسويقية المصلحة.

لا تتطلب هذه الدورة خبرة تقنية الاستراتيجية.

فهمًا عامًا لمبادئ متقدمة في مجال التسويق، إلا أنه يُفضل أن يمتلك الدورة

- خبرة مهنية في التسويق أو الإدارة أو الاتصال أو المشاركون:
- رغبة في تطبيق أدوات التخطيط أو العلاقات العامة أو المبيعات أو خدمة الأعمال.
- استعدادًا للمشاركة في التسويق الاستراتيجي على تحديات واقعية داخل العملاء.
- قدرة على ربط مفاهيم النقاشات ودراسات الحالة والتمارين مؤسساتهم.
- منهجية الدورة بأهداف المؤسسة وجمهورها وبيئتها العملية.

تعتمد منهجية التدريب على الجمع بين السوقية.

الدورة المشاركون من فهم المفاهيم التسويقية الاستراتيجية المعرفة التنفيذية والتطبيق العملي، بحيث ينتقل التدريب

تشمل المنهجية على بناء القدرة على التحليل، واتخاذ القرار، إلى توظيفها في سياقات مؤسسية واقعية. وتركز

جلسات تفاعلية يقودها وتصميم المبادرات، وقياس الأثر.

- دراسات حالة من بيئات خبير متخصص في التسويق التدريبية:
- نقاشات والإدارة.

- تمارين عملية في تحليل جماعية تربط المفاهيم التسويقية بالتحديات مؤسسية وحكومية وشركات كبرى.
- سيناريوهات تطبيقية السوق، وتقسيم الجمهور، وبناء التموضع، الواقعية.
- نماذج وأدوات تخطيط يمكن لتحسين التفكير الاستراتيجي واتخاذ والتخطيط.
- تعلم القرار.
- إعداد خطة عمل ختامية تشاركي وتبادل خبرات بين استخدامها داخل بيئة العمل.
- بعد لدعم التطبيق بعد انتهاء المشاركين.

مخرجات التعلم

تبني عقلية إتمام برنامج إدارة التسويق الاستراتيجي، سيكون الدورة.

- تحليل الأسواق وتحديد فرص تسويقية استراتيجية مرتبطة بأولويات القيادة المشاركون قادرين على:
- فهم والمؤسسة.
- بناء استراتيجيات تسويقية احتياجات العملاء وأصحاب المصلحة بعمق النمو والتميز بطريقة منظمة.
- صياغة عروض قيمة قوية تدعم قائمة على الرؤية والتحليل والتموضع ووضوح.
- تحسين الدقيق.
- إعداد خطط تسويقية متكاملة السمعة المؤسسية والحضور العام وقوة أهداف المؤسسة وتعزز الثقة.
- توظيف القنوات الرقمية تربط الأهداف والقنوات والمحتوى والموارد ومؤشرات التأثير.
- قياس نتائج التسويق والمحتوى المؤسسي بطريقة الأداء.
- قيادة مبادرات تسويقية تسهم وتقديم تقارير واضحة لصناع استراتيجية.
- تُقدم في رفع التفاعل والقدرة التنافسية والأثر القرار.

ملف المدرب

عملية واستشارية واسعة. يمتلك المدرب خبرة متقدمة هذه الدورة من قبل خبير معتمد دوليًا يتمتع بخبرة المؤسسي.

للجهات وتحليل السوق، وبناء الاستراتيجيات، وفهم العملاء، في التسويق الاستراتيجي، وإدارة الصورة المؤسسية،

والأدوات العملية، الحكومية والشركات والمؤسسات الكبرى. ويجمع أسلوب والاتصال المؤسسي، وتقديم الاستشارات

مباشرة في بيئات العمل الواقعية. بما يساعد المشاركين على فهم المفاهيم المتقدمة التدريب بين الرؤية التنفيذية

وتطبيقها

# تواصل معنا

الأسعار الجماعية، يُرجى التواصل معنا: للاستفسار عن التسجيل أو المواعيد القادمة أو

**الموقع الإلكتروني** www.skillslab-training.com

**البريد الإلكتروني** info@skillslab-training.com

**واتساب** +966 559 653 447

**Generated by Skillslab Training**

info@skillslab-training.com | واتساب: +966 559 653 447

www.skillslab-training.com