برنامج الدبلوم التدريبي في استشارات الإدارة التسويقية

4 – 8 يناير 2027

أمستردام

AGILE LEADERS
Training Center

AGILE LEADERS
Training Center

برنامج الدبلوم التدريبي في استشارات الإدارة التسويقية

المرجع: 36183_14494 **التاريخ:** 4 – 8 يناير 2027 **المكان:** أمستردام **الرسوم:** Euro 5700

نظرة عامة على برنامج الدبلوم التدريبي في استشارات الإدارة التسويقية:

صُمم برنامج الدبلوم التدريبي هذا خصيصًا للراغبين في التميز في مجال استشارات التسويق. يعتمد البرنامج على المبادئ الأساسية لإدارة التسويق ويدمجها مع تقنيات استشارية متقدمة. يُعد هذا البرنامج مثاليًا للمحترفين الذين يسعون لتقديم استشارات تسويقية متخصصة للشركات، بدءًا من الشركات الناشئة ووصولاً إلى الشركات الكبرى.

الجمهور المستهدف:

- مستشارو التسويق
- مستشارو التسويق المستقلون
- مديرو التسويق
- كبار المسؤولين التنفيذيين في التسويق
- رواد الأعمال المهتمون باستشارات التسويق

الإدارات التنظيمية المستهدفة:

- شركات استشارات التسويق
- الممارسات الاستشارية المستقلة
- أقسام التسويق في الشركات
- وحدات الأعمال الاستراتيجية

الصناعات المستهدفة:

- الاستشارات
- وكالات التسويق
- الشركات التجارية في مختلف القطاعات
- الشركات الناشئة والصغيرة والمتوسطة التي تبحث عن توجيه تسويقي

محتويات البرنامج:

سيتعلم المشاركون:

- فهمًا عميقًا لإدارة التسويق من منظور استشاري
- استراتيجيات متقدمة لتحليل وتخطيط التسويق
- مهارات اتخاذ القرارات القائمة على البيانات الخاصة باستشارات التسويق
- تقنيات بناء العلامة التجارية وتقديم المشورة بشأن تطويرها
- أساليب تعزيز العلاقات مع العملاء وولائهم
- رؤى حول اتجاهات التسويق العالمية والممارسات الاستشارية
- مهارات القيادة والإدارة اللازمة لإدارة مؤسسة تسويقية قائمة على الاستشارات

منهجية التدريب:

يعتمد برنامج الدبلوم على مزيج من التعلم النظري والتمارين العملية، بما في ذلك دراسات حالة واقعية وورش عمل تفاعلية ومهام قائمة على المشاريع. سيتم التركيز على تطبيق نظريات التسويق في سيناريوهات استشارية، مع تقييمات دورية وملاحظات من خبراء الصناعة.

أدوات البرنامج:

- مواد تسويقية شاملة تركز على الاستشارات
- دراسات حالة من منظور استشاري
- أدوات تسويق رقمي تركز على التحليل وتخطيط الاستراتيجيات
- نماذج لتخطيط وتنفيذ المشاريع الاستشارية
- مواد قراءة متقدمة حول اتجاهات وممارسات استشارات التسويق

جدول أعمال البرنامج:

اليوم الأول: أسس استشارات الإدارة التسويقية

- **المحور الأول:** مقدمة في إدارة التسويق في سياق استشاري
- **المحور الثاني:** المقاييس الرئيسية لتحليل فعالية التسويق في الاستشارات
- **المحور الثالث:** تقييم الهيكل التنظيمي لاستشارات التسويق
- **المحور الرابع:** فهم دور مستشار التسويق داخل الشركة
- **المحور الخامس:** تطبيق نماذج التسويق الاستراتيجي في الممارسة الاستشارية
- **تأمل ومراجعة:** إعادة النظر في دور واستراتيجيات استشارات التسويق

اليوم الثاني: تطوير استراتيجيات تسويقية تركز على الاستشارات

- **المحور الأول:** التمييز بين احتياجات التسويق للشركة والعميل
- **المحور الثاني:** معايير تطوير استراتيجيات تسويقية مخصصة للعملاء
- **المحور الثالث:** منهجيات التخطيط الاستراتيجي للتسويق في الاستشارات
- **المحور الرابع:** إجراءات صياغة استراتيجيات تسويقية خاصة بالعميل
- **المحور الخامس:** مقدمة في اتخاذ القرارات القائمة على البيانات في استشارات التسويق
- **تأمل ومراجعة:** تحليل وتمييز استراتيجيات التسويق لمختلف العملاء

اليوم الثالث: بناء العلامة التجارية وإدارة علاقات العملاء في الاستشارات

- **المحور الأول:** بناء العلامة التجارية وتقديم المشورة بشأن تطويرها للعملاء
- **المحور الثاني:** تقنيات تعزيز علاقات العملاء في التسويق
- **المحور الثالث:** تنفيذ استراتيجيات تحديد موقع العلامة التجارية في الاستشارات
- **المحور الرابع:** الاستفادة من الأدوات الرقمية لإدارة العلامة التجارية وإدارة علاقات العملاء
- **المحور الخامس:** فهم تأثير قيمة العلامة التجارية في استشارات التسويق
- **تأمل ومراجعة:** دمج استراتيجيات بناء العلامة التجارية وإدارة علاقات العملاء في استشارات التسويق

اليوم الرابع: التحليل التسويقي المتقدم واستخدام البيانات

- **المحور الأول:** استخدام التحليلات المتقدمة في استشارات التسويق
- **المحور الثاني:** تصميم وتنفيذ أبحاث السوق للعملاء
- **المحور الثالث:** دور البيانات الضخمة في اتخاذ القرارات التسويقية
- **المحور الرابع:** تقنيات عرض البيانات وتقديمها في الاستشارات
- **المحور الخامس:** فهم سلوك المستهلك من خلال تحليل البيانات
- **تأمل ومراجعة:** مراجعة التقنيات القائمة على البيانات في استشارات التسويق

اليوم الخامس: التسويق العالمي وتطوير الاستراتيجيات طويلة الأجل

- **المحور الأول:** استراتيجيات التسويق العالمي واستشارات العملاء الدوليين
- **المحور الثاني:** التخطيط التسويقي طويل الأجل والاستدامة في الاستشارات
- **المحور الثالث:** تكييف استراتيجيات التسويق مع الأسواق والثقافات المتنوعة
- **المحور الرابع:** وضع اللمسات الأخيرة على خطط التسويق الشاملة للعملاء
- **المحور الخامس:** تطور التسويق في العصر الرقمي والاتجاهات المستقبلية
- **تأمل ومراجعة:** ملخص وتوجهات مستقبلية في استشارات الإدارة التسويقية

كيف يختلف برنامج الدبلوم هذا عن برامج التسويق الأخرى:

يتميز "برنامج الدبلوم التدريبي في استشارات الإدارة التسويقية" بتركيزه على الجانب الاستشاري للتسويق. يقدم البرنامج مزيجًا من أساسيات إدارة التسويق والمهارات الاستشارية المتقدمة. صُمم هذا البرنامج للراغبين في أن يصبحوا قادة في مجال استشارات التسويق، حيث يقدم تطبيقات عملية واقعية واستراتيجيات مصممة خصيصًا للاستشارات. يضمن هيكل البرنامج ومحتواه الفريد أن يكون المشاركون مجهزين جيدًا لتقديم المشورة لمجموعة متنوعة من العملاء حول استراتيجيات التسويق الفعالة، مما يجعله خيارًا متميزًا للمحترفين الذين يتطلعون إلى التخصص في استشارات التسويق.