

دورة مدير التسويق المحترف : اتقن أحدث الاتجاهات في إدارة التسويق

16 – 20 نوفمبر 2026

بورتو

AGILE LEADERS
Training Center

دورة مدير التسويق المحترف : اتقن أحدث الاتجاهات في إدارة التسويق

المرجع: 90436_36071 **التاريخ:** 16 – 20 نوفمبر 2026 **المكان:** بورتو **الرسوم:** Euro 5700

نظرة عامة:

هذه الدورة التسويقية المتطورة مصممة للمحترفين التسويقيين العصريين. تجمع هذه الدورة بين رؤى في استراتيجيات التسويق والمبيعات، تحليلات البيانات، العلامة التجارية، وإدارة علاقات العملاء. مع نظرة شاملة لتقنيات مبيعات التسويق، توفر فرصة فريدة للمحترفين التسويقيين لتعزيز مهاراتهم وتحقيق مستوى خبرة مهني معتمد في التسويق

.

الجمهور المستهدف:

- مديرو المبيعات
- مديرو التسويق
- مسؤولو تطوير الأعمال
- مديرو العلامات التجارية
- مديرو المنتجات

الأقسام التنظيمية المستهدفة:

- التسويق
- المبيعات
- تطوير الأعمال
- علاقات العملاء
- إدارة العلامات التجارية

.يمكن لهذه الأقسام تعزيز استراتيجياتها بالمبادئ المدرجة في دورة إدارة التسويق

AGILE LEADERS
Training Center

القطاعات المستهدفة:

- التجزئة
- التجارة الإلكترونية
- وكالات الإعلان
- الصناعة
- الهيئات الحكومية و ما في حكمها

محتوى الدورة:

سيكون المشاركون قادرين على:

- فهم الدور والوظيفة التسويقية في الأعمال التجارية الحديثة
- تطوير استراتيجيات تسويقية شاملة
- استخدام البيانات لإعلام القرارات التسويقية
- بناء قوة العلامة التجارية
- تعزيز ولاء العملاء
- فهم ديناميكيات التسويق العالمية
- إدارة استراتيجية تسويقية شاملة للنجاح طويل الأمد

منهجية التدريب:

صُممت منهجيتنا التدريبية لتقديم مزيج متوازن من النظرية والفهم العملي. يتفاعل المشاركون مع المواد التدريبية من خلال دراسات الحالة، العمل الجماعي، والجلسات التفاعلية التي تقدم سياقًا عمليًا لمفاهيم مبيعات التسويق. تختتم كل جلسة بجلسة تأمل ومراجعة، مما يشجع المشاركين على توحيد معارفهم واستقبال التغذية الراجعة من الخبراء

.

أدوات الدورة:

سيتم تزويد المشاركين بما يلي:

- كتاب عمل شامل للدورة
- مواد دراسة الحالة
- الوصول إلى مجموعة من أدوات التسويق الرقمي
- قوالب وقوائم فحص لتطوير استراتيجيات التسويق
- -

مواد قراءة لمزيد من التعلم

جدول الدورة:

اليوم 1: فهم إدارة التسويق وتطوير الاستراتيجيات

- الموضوع 1: فهم إدارة التسويق: تعلم ما هو المبيعات والتسويق وكيف تتداخل هذه الجوانب في عملياتنا اليومية.
- الموضوع 2: تعريف التسويق في القرن الحادي والعشرين: استكشاف كيف غير العصر الرقمي ممارسات المبيعات والتسويق
.
- الموضوع 3: تطوير استراتيجيات وخطط التسويق: تزويد نفسك بالمهارات اللازمة لتطوير خطط تسويقية شاملة.

اليوم 2: الإمساك برؤى التسويق والتواصل مع العملاء

- الموضوع 1: جمع المعلومات وتوقع الطلب: فهم أهمية البيانات في دورة أعمال التسويق وكيف تعلم القرارات الاستراتيجية
.
- الموضوع 2: إجراء أبحاث التسويق: فهم كيفية إجراء البحوث التسويقية لإعلام استراتيجياتك وتكتيكات المبيعات
- الموضوع 3: إنشاء علاقات ولاء طويلة الأمد: تعلم كيفية تعزيز علاقات دائمة مع العملاء، مما يعزز المبيعات والولاء للعلامة التجارية
.

اليوم 3: بناء علامات تجارية قوية وتشكيل العروض التسويقية

- الموضوع 1: خلق قيمة العلامة التجارية: فهم كيفية إنشاء واستغلال قيمة العلامة التجارية، وهي جانب حاسم في دورات المبيعات والتسويق

.

- الموضوع 2: صياغة تموضع العلامة التجارية: تعلم استراتيجيات تموضع العلامة التجارية في التدريب التسويقي لتميز نفسك عن المنافسة.
- : تحديد استراتيجية المنتج: تعلم كيفية تحديد استراتيجية منتج شاملة تتماشى مع أهداف التسويق الموضوع 3 الموضوع 3.

اليوم 4: تقديم القيمة والتواصل بالقيمة

- الموضوع 1: تصميم وإدارة قنوات التسويق المتكاملة: تعلم كيفية تصميم وإدارة استراتيجيات التسويق متعددة القنوات.
- الموضوع 2: إدارة التجزئة والبيع بالجملة واللوجستيات: تعلم مبادئ إدارة جوانب مختلفة من سلسلة التجزئة في هذه الدورة التسويقية.
- الموضوع 3: تصميم وإدارة الاتصالات التسويقية المتكاملة: طور مهارات لإنشاء وإدارة اتصالات تسويقية فعالة.

اليوم 5: خلق النمو الطويل الأمد الناجح

- الموضوع 1: تقديم عروض السوق الجديدة: فهم كيفية تقديم المنتجات أو الخدمات الجديدة للسوق بشكل فعال.
- الموضوع 2: الاستفادة من الأسواق العالمية: تعلم كيفية توسيع استراتيجيات التسويق والمبيعات الخاصة بك إلى المستوى الدولي.
- الموضوع 3: إدارة منظمة تسويقية شاملة للأمد الطويل: اكتسب رؤى حول إدارة منظمتك التسويقية للنجاح طويل الأمد.

كيف تختلف هذه الدورة عن دورات التسويق الأخرى:

تتميز دورة دورة مدير التسويق المحترف بتغطيتها الشاملة للمشهد التسويقي الحديث. على عكس دورات التسويق الأخرى، فهي توفر فهمًا عميقًا لكل من التسويق والمبيعات، مع التركيز على التآزر بين هذه الوظائف. سيستفيد المحترفون الطامحون الذين يسعون للحصول على شهادة محترف تسويق من التركيز على التطبيقات العملية للدورة، المستندة إلى أحدث الاتجاهات والبيانات. تتميز دورتنا في إدارة التسويق بكونها عملية، تضم جلسات تفاعلية وجلسات تغذية راجعة لضمان فهم وتطبيق شامل للمفاهيم. دورة "إدارة التسويق" هي تذكرتك الذهبية لتصبح محترف تسويق معتمد، مما يميزها في مجال دورات التسويق المزدحم.