



التسويق والمبيعات وخدمة العملاء

أساسيات تطوير الميزة التنافسية للعلامة التجارية

Course Introduction

!ما الذي يدفع العميل لشراء الخدمة أو المنتج الذي تقدمه له؟

إنها (الميزة التنافسية) التي توفرها له، والتي تتأكد مختلف المؤسسات من تطويرها بشكل مستمر لضمان توافقها مع احتياجات عملائها من ناحية، وللتأكد من تحقيق التفرد المطلوب وسط المنافسة الشديدة داخل عالم الأعمال اليوم.

يهدف هذا البرنامج التدريبي المُعتمد نحو تمكين المشاركين من التعرف على الاستراتيجيات الحديثة، في بناء وتطوير الميزة التنافسية للخدمة أو المنتج، وكيفية استخدامها في تحقيق التميز المطلوب بالإضافة إلى إتقان عملية التطوير المستمر للميزة التنافسية، وبشكل يحقق للمؤسسة الريادة المستدامة على المنافسين

Target Audience

- الموظفين في مجال التسويق و المبيعات و خدمة العملاء .
- المدراء في مجال التسويق و المبيعات و خدمة العملاء .

Learning Objectives

- التعرف على أهمية تطوير ميزة تنافسية فعالة للخدمة أو المنتج المقدم
- التحليل الفعال لمزايا المنتجات أو الخدمات المنافسة
- إتقان تحليل الجمهور المستهدف والتعرف على أبرز متطلباته واحتياجاته
- استخدام أحدث استراتيجيات تطوير الميزة التنافسية
- ممارسات القياس المستمر لأداء الميزة التنافسية

- التطوير الفعال للميزة التنافسية لضمان التفوق على المنافسين

Course Outline

• DAY 01

مفهوم الميزة التنافسية

- أهمية الميزة التنافسية في تطوير الاستراتيجية التنافسية للمؤسسة .
- استخدام الميزة التنافسية في تطوير الخطة التسويقية الناجحة .
- أبرز خصائص الميزة التنافسية الفعالة .

• Day 02

خطوات بناء وتصميم الميزة التنافسية الفعالة

- تحليل الجمهور المستهدف لتحديد متطلباته واحتياجاته بدقة .
- تحليل المزايا التنافسية لمنتجات أو خدمات المنافسين وأدائها في السوق .
- تحليل إمكانيات المؤسسة في تطوير ميزة تنافسية تتفوق في المنافسة .
- أبرز استراتيجيات تطوير الميزة التنافسية الفعالة (قيادة التكلفة، قيادة الجودة ،أبرز استراتيجيات تطوير الميزة التنافسية الفعالة (قيادة التكلفة، قيادة الجودة ،استراتيجية المحيط الأزرق، استراتيجية التحالفات).

• Day 03

أهمية القياس المستمر لأداء الميزة التنافسية للمنتج أو الخدمة أمام المنافسين

- في تحليل أداء الميزة التنافسية BCG استخدام مصفوفة .
- استراتيجيات التطوير المستمر للميزة التنافسية .
- دراسة حالة .

Confirmed Sessions

FROM	TO	DURATION	FEES	LOCATION
April 6, 2025	April 8, 2025	3 days	3250.00 \$	Bahrain - Manama
July 1, 2025	July 3, 2025	3 days	1550.00 \$	Virtual - Online
Oct. 1, 2025	Oct. 5, 2025	5 days	3950.00 \$	England - London