



التسويق والمبيعات وخدمة العملاء

**إعداد وتصميم الخطة التسويقية المتقدمة**

## Course Introduction

---

ومن هنا فقد تم تصميم هذا البرنامج التدريبي ، **"الهدف بدون خطة هو مجرد أمنية"** يُقال أن لتمكين رواد الأعمال ومديري وموظفي أقسام التسويق من الوصول إلى **"بووست"** المُعتمد من الأهداف التسويقية للمؤسسة عبر تمكينهم من إعداد وتصميم الخطة التسويقية المتكاملة والفعالة والتي تقودهم نحو تعزيز الوعي بمنتجاتهم والوصول إلى عملاء جدد وبالتالي تطوير فرصهم البيعية بكفاءة.

## 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 الخطة التسويقية في تطوير وتعزيز العملية الترويجية للمنتج وتطوير مبيعات المؤسسات .
- احتراف عملية التخطيط التسويقي المُبدع القائم على التحليل المتكامل .
- استخدام المزيج التسويقي واستراتيجيات تقسيم السوق واستهداف شرائح العملاء .
- الاستعانة باستراتيجيات التوزيع والتسعير بكفاءة في تطوير الخطة التسويقية .
- إتقان تصميم الميزة التنافسية والتطوير المستمر لها .
- التعرف على الأخطاء الشائعة أثناء تطوير خطة التسويق .

# Course Outline

---

## • DAY 01

### مبادئ وأهداف الخطة التسويقية الناجحة

- أهمية الخطة التسويقية في تطوير العملية الترويجية للمؤسسة والمنتجات أو الخدمات التي تقدمها
- أهمية التعاون مع الأقسام الأخرى في تطوير الخطة التسويقية المُبدعة "العصف الذهني"

## • Day 02

### الاستراتيجيات التسويقية المختلفة وأهمية التنوع بينها داخل الخطة التسويقية المتكاملة

- خطوات تصميم وتنفيذ الخطة التسويقية الناجحة
- أهمية التحليل التسويقي في تطوير خطة التسويق الفعالة
- تحليل سلوكيات شراء العملاء المستهدفين واحتياجاتهم
- القوى التنافسية الخمس ، SWOT ، تحليل Pestle ، أبرز أدوات التحليل التسويقي: "تحليل" لمايكل بورتر
- تحديد استراتيجيات التوزيع والتسعير المستخدمة

## • Day 03

### الاستراتيجيات التسويقية المختلفة وأهمية التنوع بينها داخل الخطة التسويقية المتكاملة

- خطوات تصميم وتنفيذ الخطة التسويقية الناجحة
- أهمية التحليل التسويقي في تطوير خطة التسويق الفعالة
- تحليل سلوكيات شراء العملاء المستهدفين واحتياجاتهم
- القوى التنافسية الخمس ، SWOT ، تحليل Pestle ، أبرز أدوات التحليل التسويقي: "تحليل" لمايكل بورتر
- تحديد استراتيجيات التوزيع والتسعير المستخدمة

# Confirmed Sessions

| FROM          | TO            | DURATION | FEES       | LOCATION         |
|---------------|---------------|----------|------------|------------------|
| April 7, 2025 | April 9, 2025 | 3 days   | 3250.00 \$ | UAE - Dubai      |
| Aug. 11, 2025 | Aug. 13, 2025 | 3 days   | 3950.00 \$ | England - London |
| Dec. 22, 2025 | Dec. 24, 2025 | 3 days   | 3250.00 \$ | UAE - Dubai      |