



التسويق والمبيعات وخدمة العملاء

**التسويق الاستراتيجي (تحليل السوق
(والتنبؤ بالاتجاهات في التسويق**

Course Introduction

التسويق الاستراتيجي

تعدّ عملية التسويق الاستراتيجي وتحليل السوق والتنبؤ باتجاهات التسويق من الأدوات الأساسية التي تساعد الشركات على التميز والتفوق في بيئة الأعمال المعاصرة.

تهدف هذه الدورة التدريبية إلى تزويد المشاركين بالمعرفة المتعمقة والأساليب العملية في تحليل السوق والتنبؤ باتجاهات التسويق، مما يمكنهم من اتخاذ قرارات استراتيجية مدروسة تعزز فرص النجاح والنمو. ستغطي الدورة أدوات وأساليب تحليل السوق، ونماذج التنبؤ بالاتجاهات، واستراتيجيات التكيف مع المتغيرات السوقية وتوجيه الجهود التسويقية بشكل فعال.

Target Audience

- مدراء التسويق ومدراء المبيعات.
- محللو التسويق واستراتيجيو الأعمال.
- رواد الأعمال وأصحاب الشركات الصغيرة والمتوسطة.
- المهتمون بتطوير مهاراتهم في مجالات التحليل والتنبؤ التسويقي.

Learning Objectives

- تعريف المشاركين بمفاهيم وأساسيات التسويق: فهم أساسيات التسويق الاستراتيجي ودورها في توجيه الأداء التسويقي للشركات.
- تزويد المشاركين بالأدوات والمنهجيات اللازمة لتحليل السوق وفهم البيئة: تحليل السوق، التنافسية وتأثيراتها على العمل.
- التمكن من استخدام تقنيات التنبؤ الحديثة وتحليل البيانات: التنبؤ باتجاهات التسويق: تمكن المشاركين من استخدام تقنيات التنبؤ الحديثة وتحليل البيانات للاستشراف بالاتجاهات المستقبلية.

- تدريب المشاركين على بناء استراتيجيات تعتمد على: **بناء استراتيجيات تسويقية ناجحة**. تحليل السوق والتنبؤ الدقيق بالاتجاهات لضمان تحقيق الأهداف.
- إكساب المشاركين المهارات اللازمة للتكيف مع: **التكيف مع التغيرات في السوق**. المتغيرات وتطوير الحلول التسويقية في بيئات متغيرة.

Course Outline

• DAY 01

أساسيات التسويق الاستراتيجي وتحليل السوق

الموضوعات:

- مفهوم وأهمية التسويق الاستراتيجي.
- SWOT وPESTEL البيئة التسويقية: تحليل.
- أساسيات تحليل المنافسين.

الأنشطة:

- SWOT وPESTEL ورشة عمل لتطبيق تحليل.
- دراسة حالة لشركات ناجحة في التسويق الاستراتيجي.

• Day 02

أدوات تحليل السوق والمستهلكين

الموضوعات:

- أدوات البحث التسويقي الكمي والنوعي.
- تحليل سلوك المستهلك واحتياجاته.
- تحليل القطاعات السوقية واستهدافها.

الأنشطة:

- تطبيقات عملية على أدوات البحث الكمي والنوعي.
 - تمرين في تحليل شريحة مستهدفة وتحديد استراتيجيات التواصل معها.
- Day 03

النبؤ بالاتجاهات التسويقية

الموضوعات:

- تقنيات التنبؤ التسويقي مثل التحليل التاريخي، والتوجهات المستقبلية.
- دور التحليل الإحصائي والبيانات الكبيرة في التنبؤ.
- نماذج التنبؤ واتخاذ القرارات المبنية على البيانات.

الأنشطة:

- ورشة عمل باستخدام أدوات التنبؤ وتحليل البيانات.
 - مناقشة حالة دراسية عن تأثير التنبؤ الصحيح على نجاح الحملات التسويقية.
- Day 04

استراتيجيات بناء خطط تسويقية فعالة

الموضوعات:

- بناء الاستراتيجيات التسويقية القائمة على التحليل والتنبؤ.
- توزيع الموارد وتحديد الأولويات التسويقية.
- تكامل استراتيجيات التسويق عبر القنوات المختلفة.

الأنشطة:

- تصميم خطة تسويقية كاملة باستخدام أسلوب التحليل التنبؤي.
 - مناقشة دراسة حالة عن تطوير استراتيجيات ناجحة.
- Day 05

التكيف مع المتغيرات السوقية وتطبيقات عملية

الموضوعات:

- آليات التكيف السريع مع التغيرات في السوق.
- التعامل مع التحديات السوقية المفاجئة وإعادة التقييم الاستراتيجي.
- تطبيقات عملية في تحليل السوق والتنبؤ وتطوير الاستراتيجيات.

الأنشطة:

- تمرين محاكاة حول اتخاذ القرارات الاستراتيجية في ظل التغيرات السوقية.
- ورشة عمل ختامية لاستعراض الخطط التسويقية المقدمة وتقديم التوصيات.

Confirmed Sessions

FROM	TO	DURATION	FEES	LOCATION
May 12, 2025	May 16, 2025	5 days	4250.00 \$	UAE - Abu Dhabi
Sept. 15, 2025	Sept. 19, 2025	5 days	4250.00 \$	UAE - Dubai
Oct. 6, 2025	Oct. 10, 2025	5 days	4950.00 \$	England - London