



التسويق والمبيعات وخدمة العملاء

إدارة فرق التسويق وتحفيزها

Course Introduction

نجاح أي استراتيجية تسويقية لا يعتمد فقط على جودة الخطط، بل على ديناميكية الفريق الذي ينفذها، لهذا يركّز هذا البرنامج التدريبي من "بووست" على تطوير المهارات القيادية والإدارية اللازمة لبناء فرق تسويق فعّالة، تحفيزها، توجيهها، وتعزيز العمل الجماعي داخل بيئات تسويقية سريعة الإيقاع تعتمد على الإبداع، الالتزام، والنتائج.

Target Audience

- مدراء وقادة أقسام التسويق في المؤسسات.
- قادة فرق التصميم والإبداع والإنتاج المرئي.
- رؤساء المشاريع التسويقية.
- رواد الأعمال.
- كل من يسعى لبناء أو إعادة هيكلة فريق تسويق داخل مؤسسته.

Learning Objectives

- فهم خصائص فرق التسويق وأنماط العمل داخلها.
- بناء فرق متكاملة من حيث المهارات والتخصصات.
- تحفيز العاملين في مجالات إبداعية لتحقيق الإنتاج الأمثل.
- التعامل مع الضغط وضيق الوقت والمهام المتداخلة.
- تطوير أدوات المتابعة والتقييم دون تقييد الإبداع.
- إدارة التحديات الداخلية والنزاعات بطريقة فعالة.
- خلق بيئة تواصل محفزة وشفافة داخل الفريق.

Course Outline

• DAY 01

هيكلة فرق التسويق وبناء الأدوار بفعالية

- مكوّنات فرق التسويق الحديثة.
- المهارات الأساسية المطلوبة لكل وظيفة تسويقية.
- الفروقات بين فرق التسويق الداخلية والوكالات الخارجية.
- توزيع الأدوار وتحديد المسؤوليات بوضوح.
- التوازن بين الجانب الاستراتيجي والتنفيذي.
- تطبيق عملي: رسم هيكل تنظيمي لفرق تسويق لمؤسسة متوسطة الحجم.

قيادة الفرق متعددة التخصصات:

- تحديات القيادة في عالم التسويق.
- بناء التفاهم بين المبدعين، المحللين، والمبرمجين.
- أدوات التنسيق بين التخصصات المتباينة.
- نماذج القيادة الملائمة للفرق المرنة.
- دراسة حالات.

• Day 02

التواصل الداخلي الفعّال داخل فرق التسويق

- أهمية الشفافية والمشاركة في بيئة تسويق معقّدة.
- إنشاء قنوات اتصال مرنة وفعّالة.
- اجتماعات المتابعة القصيرة (Daily Stand-ups).
- التغذية الراجعة البناءة والنقد الإبداعي.
- تطبيق عملي: كتابة سيناريو تغذية راجعة إيجابية وسلبية في مشروع مرئي.

التحفيز في الفرق الإبداعية والرقمية

- نظرة عامة على أدوات تحفيز فرق التسويق.
- بيئة العمل المرنة كعامل تحفيز.

- ربط الحوافز بالأثر التسويقي لا فقط بالنتائج الرقمية
- تطبيق عملي: تصميم خطة تحفيزية لفريق محتوى

• Day 03

إدارة التحديات والنزاعات داخل الفريق

- الأسباب الشائعة للتوتر داخل فرق التسويق
- كيفية التعامل مع الصدمات الشخصية أو المهنية
- تقنيات الوساطة والتحكيم الناعم
- استخدام النزاع كفرصة لإعادة البناء والتحسين
- تطبيق عملي: لعب أدوار

بناء ثقافة الفريق وتعزيز الانتماء

- القيم التي تصنع فريقًا متماسكًا
- الاحتراف بالنجاحات الصغيرة والمتوسطة
- التشجيع على المبادرة والتجريب
- خلق رموز وشعارات داخل الفريق تحقّق الانتماء
- تطبيق عملي: تصميم فعالية داخلية لبناء ثقافة الفريق

• Day 05

تقييم الأداء داخل فرق التسويق

- ماذا تقيس؟ (جودة – ابتكار – تأثير – التزام – تفاعل)
- مؤشرات الأداء المرنة وغير التقليدية
- أدوات التقييم الفردي والجماعي
- تطبيق عملي: تصميم نموذج تقييم أداء شهري لفريق محتوى وتصميم

Confirmed Sessions

FROM	TO	DURATION	FEES	LOCATION
Dec. 1, 2025	Dec. 5, 2025	5 days	2150.00 \$	Virtual - Online

FROM	TO	DURATION	FEES	LOCATION
Sept. 1, 2025	Sept. 5, 2025	5 days	4250.00 \$	UAE - Abu Dhabi