المؤسسة العربية للاستشارات والتدريب وتطوير الأداء
AINFCT | info@ainfct.com | www.ainfct.com

إعداد أخصائي تسويق محترف

فكرة الدورة

يشهد التسويق تحولًا واسعًا بفعل تغير سلوك العملاء، وتعدد القنوات الرقمية، وارتفاع الحاجة إلى قرارات مبنية على البيانات. ولذلك لم يعد دور أخصائي التسويق مقتصرًا على تنفيذ الحملات، بل أصبح يتطلب فهم السوق، وتحليل العملاء، وصياغة الرسائل، واختيار القنوات، وقياس النتائج بصورة مهنية متكاملة. يركز هذا البرنامج التدريبي من AINFCT على إعداد المشاركين للقيام بدور أخصائي تسويق محترف من خلال بناء قاعدة عملية في مفاهيم التسويق، وأبحاث السوق، وإدارة العلامة التجارية، والتسويق الرقمي، وتصميم الحملات، ومتابعة مؤشرات الأداء. كما يعزز البرنامج قدرة المشاركين على الربط بين أهداف المؤسسة واحتياجات العملاء، وتحويل البيانات المتاحة إلى قرارات تسويقية قابلة للتنفيذ. يوفر البرنامج تجربة تدريبية متوازنة تساعد المشاركين على الانتقال من المعرفة العامة بالتسويق إلى ممارسة مهنية منظمة تدعم الأداء والنمو.

أهداف الدورة

فيما يلي الأهداف الرئيسية لهذا البرنامج التدريبي:

- فهم الدور المهني لأخصائي التسويق.
- تحليل الأسواق والعملاء بطرق عملية.
- إعداد خطط تسويقية قابلة للتنفيذ.
- تصميم حملات تسويقية متعددة القنوات.
- قياس الأداء التسويقي باستخدام مؤشرات واضحة.

- تطوير رسائل تسويقية مناسبة للجمهور المستهدف.

منهجية الدورة

- عروض تدريبية تفاعلية تربط المفاهيم بالتطبيق العملي.
- تمارين فردية وجماعية لتحليل السوق والعملاء.
- دراسات حالة مبسطة من بيئات تسويقية متنوعة.
- تطبيقات عملية لإعداد خطة وحملة تسويقية.
- مناقشات موجهة لتقييم القرارات التسويقية.

أثر الدورة على المنظمة

يمكن تعزيز فعالية التسويق المؤسسي من خلال:

- تحسين جودة التخطيط التسويقي.
- رفع كفاءة استهداف العملاء.
- دعم قرارات التسويق بالبيانات.
- تعزيز اتساق الرسائل التسويقية.

أثر الدورة على المتدربين

يساعد البرنامج المشاركين على:

- اكتساب فهم مهني لدورة التسويق.

- تطبيق أدوات تحليل السوق والعملاء.
- تنفيذ حملات تسويقية أكثر تنظيمًا.
- قراءة مؤشرات الأداء التسويقي.

الشهادات

شهادة معتمدة من AINFCT

الفئة المستهدفة

يناسب هذا البرنامج المهنيين الراغبين في بناء أساس تطبيقي منظم في التسويق. كما يفيد الموظفين الذين يتعاملون مع العملاء أو الحملات أو الأنشطة التجارية ضمن أدوارهم اليومية.

- أخصائيو التسويق الجدد ومتوسطو الخبرة.
- موظفو المبيعات وخدمة العملاء.
- منسقو الحملات والاتصال التسويقي.
- رواد الأعمال وأصحاب المشاريع الصغيرة.
- الموظفون المرشحون لأدوار تسويقية.

موضوعات الدورة

اليوم الأول: مدخل احترافي إلى التسويق ودور الأخصائي

- مفهوم التسويق الحديث ودوره في تحقيق النمو.
- مسؤوليات أخصائي التسويق ضمن الفريق المؤسسي.

- الفرق بين التسويق والمبيعات والاتصال المؤسسي.
- عناصر المزيج التسويقي وتطبيقاته العملية.
- فهم رحلة العميل وربطها بالأنشطة التسويقية.

اليوم الثاني: تحليل السوق وفهم العملاء

- تحديد الشرائح السوقية والجمهور المستهدف.
- استخدام أدوات أبحاث السوق الأساسية.
- تحليل المنافسين والفرص التسويقية.
- بناء شخصية العميل المثالي.
- تحويل نتائج التحليل إلى قرارات تسويقية.

اليوم الثالث: التخطيط التسويقي وإدارة العلامة

- صياغة الأهداف التسويقية المتوافقة مع المؤسسة.
- بناء العرض التسويقي والقيمة المقترحة.
- أساسيات إدارة العلامة التجارية والتموضع.
- إعداد الرسائل التسويقية بحسب الجمهور والقناة.
- تصميم خطة تسويقية مختصرة وقابلة للمتابعة.

اليوم الرابع: الحملات التسويقية والقنوات الرقمية

- اختيار القنوات التسويقية المناسبة للأهداف.
- أساسيات التسويق عبر المحتوى ووسائل التواصل.
- مبادئ البريد الإلكتروني والإعلانات الرقمية.
- تنسيق الحملة عبر القنوات التقليدية والرقمية.
- إدارة التقويم التسويقي ومتابعة التنفيذ.

اليوم الخامس: قياس الأداء والتطوير المهني

- مؤشرات الأداء الرئيسية في التسويق.
- قراءة نتائج الحملات وتحليل العائد التسويقي.

- إعداد تقارير تسويقية واضحة ومختصرة.
- تحسين الحملات بناءً على النتائج.
- خطة تطوير مهني لأخصائي التسويق المحترف.

course_daily_schedule

يمتد البرنامج لمدة خمسة أيام تدريبية، بواقع أربع ساعات يوميًا. يبدأ كل يوم بمراجعة مركزة للمفاهيم السابقة، ثم ينتقل إلى عرض الموضوعات الرئيسية، يلي ذلك تطبيق عملي أو تمرين تحليلي، وينتهي اليوم بنقاش ختامي يربط المخرجات بالعمل الفعلي للمشاركين. يخصص اليوم الأخير لربط التخطيط والتنفيذ والقياس ضمن نموذج مهني متكامل.

course_assessment

يعتمد تقييم المشاركين على التفاعل داخل الجلسات، وتنفيذ التمارين العملية، والمشاركة في تحليل الحالات، وإعداد مخرجات تطبيقية مرتبطة بالخطة أو الحملة التسويقية. يحصل المشاركون الذين يستوفون متطلبات الحضور والمشاركة على شهادة حضور أو إتمام صادرة من AINFCT.

course_key_competencies

- التحليل التسويقي.
- تخطيط الحملات.
- إدارة العلامة التجارية.
- التفكير القائم على العميل.
- قياس الأداء التسويقي.
- الاتصال التسويقي.

مكتب القاهرة الرئيسي

القاهرة، جمهورية مصر العربية

7 شارع وهران، الطيران، مدينة نصر

+201152466358

info@ainfct.com

ainfct.com

رقم التسجيل الضريبي: 472920235

مكتب مدريد الفرعي

مدريد، إسبانيا

شارع الصحة 3، وسط المدينة، 28013 مدريد

training@ainfct.com

ainfct.com