

استراتيجية التسويق لنمو الأعمال

الدوحة - قطر

14 - Mar 2027 - 18 - Mar 2027

\$5,800

GENTEX[®]
TRAINING CENTER



المقدمة

في بيئة الأعمال المتغيرة بسرعة، أصبح وضع استراتيجية تسويقية واضحة أمراً ضرورياً لتحقيق النمو المستدام. يمكن للشركات التي تعتمد على استراتيجيات تسويق فعالة تعزيز مكانتها في السوق، وجذب المزيد من العملاء، وزيادة الإيرادات. إن فهم ديناميكيات السوق وسلوك العملاء والمزايا التنافسية يعد أمراً أساسياً للنجاح. تقدم مركز جنتكس للتدريب دورة استراتيجية التسويق لنمو الأعمال لمدة خمسة أيام، والتي تزود المشاركين بالمعرفة والمهارات اللازمة لتطوير وتنفيذ خطط تسويقية استراتيجية ناجحة.

أهداف دورة استراتيجية التسويق لنمو الأعمال

- تطوير وتنفيذ استراتيجيات تسويق فعالة تتماشى مع أهداف أعمالهم.
- تحديد الاتجاهات الرئيسية للسوق وتحليل سلوك المستهلك لاتخاذ قرارات مستنيرة.
- استخدام البيانات والتحليلات لتعزيز الأداء التسويقي.
- الاستفادة من أدوات التسويق الرقمي ووسائل التواصل الاجتماعي لزيادة الوعي بالعلامة التجارية.
- إنشاء عروض قيمة تميز أعمالهم عن المنافسين.
- تحسين التفاعل مع العملاء وتعزيز ولائهم.
- تقييم الأداء التسويقي وتعديل الاستراتيجيات لتحسين العائد على الاستثمار.
- دمج التسويق التقليدي والرقمي لتحقيق استراتيجية متكاملة.



منهجية الدورة

تعتمد الدورة على المحاضرات التفاعلية، ودراسات الحالة، والمناقشات الجماعية، والتمارين العملية. سيتم تحليل أمثلة واقعية لتقديم رؤى عملية حول تطوير وتنفيذ استراتيجيات التسويق.

الفئات المستهدفة

- رواد الأعمال وأصحاب الشركات الذين يسعون لتعزيز فعالية تسويقهم.
- محترفي التسويق الذين يرغبون في تطوير مهاراتهم في التخطيط الاستراتيجي.
- متخصصي المبيعات وتطوير الأعمال الذين يهدفون إلى تحسين تمركزهم في السوق.
- المديرين التنفيذيين والمسؤولين عن مبادرات نمو الأعمال.
- أي شخص مهتم بفهم أعمق لاستراتيجيات التسويق.

محتوى دورة استراتيجية التسويق لنمو الأعمال

اليوم الأول: أساسيات استراتيجيات التسويق

- فهم مبادئ التسويق وتأثيرها على نمو الأعمال.
- تحديد الجمهور المستهدف وتجزئة العملاء.
- تحليل السوق والمنافسين.
- تطوير عرض قيمة فريد.



اليوم الثاني: التسويق المبني على البيانات وأبحاث السوق

- استخدام التحليلات لاتخاذ قرارات تسويقية مستنيرة.
- إجراء أبحاث السوق لاكتشاف الفرص.
- فهم احتياجات العملاء وتفضيلاتهم.
- قياس فعالية التسويق باستخدام مؤشرات الأداء الرئيسية.

اليوم الثالث: التسويق الرقمي واستراتيجيات وسائل التواصل الاجتماعي

- استكشاف أحدث اتجاهات التسويق الرقمي.
- استخدام وسائل التواصل الاجتماعي لتعزيز العلامة التجارية.
- تطوير استراتيجيات المحتوى لنمو الأعمال.
- تنفيذ التسويق عبر البريد الإلكتروني وتحسين محركات البحث.

اليوم الرابع: تمركز العلامة التجارية والتفاعل مع العملاء

- بناء هوية العلامة التجارية وتعزيز تمركزها في السوق.
- صياغة رسائل تسويقية مؤثرة.
- تحسين تجارب العملاء من خلال التسويق المخصص.



- إدارة سمعة العلامة التجارية في السوق التنافسي.

اليوم الخامس: تنفيذ الاستراتيجية وقياس الأداء

- إنشاء خطة تسويقية قابلة للتنفيذ.

- تخصيص الميزانيات والموارد بفعالية.

- تقييم أداء الحملات التسويقية وإجراء التعديلات اللازمة.

- دمج التسويق التقليدي والرقمي لتحقيق أقصى تأثير.

الخاتمة

عند إتمام دورة استراتيجية التسويق لنمو الأعمال في مركز جنتكس للتدريب، سيكتسب المشاركون معرفة قيّمة حول تطوير وتنفيذ استراتيجيات تسويقية فعالة. ستمكنهم هذه الدورة من تحقيق نمو مستدام، وتعزيز العلاقات مع العملاء، والبقاء في صدارة المنافسة من خلال اتخاذ قرارات تسويقية مستنيرة وتعزيز رؤية العلامة التجارية.