



Course التدريب الأساسي على خطة التسويق الاستراتيجية

فندق سانت ريجيس كوالالمبور

2026-01-23

\$ 3950

الفندق :

تاريخ النهاية :

السعر :

كوالالمبور

2026-01-19

Week 1

المدينة :

تاريخ البداية :

الفترة :

فكرة الدورة التدريبية

تتناول هذه الدورة التدريبية عدة جوانب لإعداد خطة للتسويق والترويج مثل: المزيج التسويقي 4Ps وتقييم الفرص التسويقية والبحث التسويقي والتحليل السوقي وتحديد الشرائح السوقية المستهدفة ووضع خطة تسويق استراتيجية وتحدد خطة التسويق عناصر التسويق الأساسية التي ترسم خارطة الأعمال نحو تحقيق الأهداف والعمليات التي يجب على المدراء والموظفين إنجازها. تغطي هذه الدورة التدريبية جميع العمليات ابتداءً من مرحلة التحضير وحتى تنفيذ الخطة التسويقية إلى تقييم مدى نجاح الجهود التسويقية للمؤسسة.

أهداف الدورة التدريبية

سيتمكن المشاركون في نهاية دورة التدريب الأساسي على خطة التسويق الاستراتيجية من:

- اتباع وتنفيذ الخطوات العملية لإنتاج خطة تسويقية فعالة
- وضع الخطة التسويقية التي تستند إلى نتائج التدقيق التسويقي
- استخدام نتائج التدقيق التسويقي لتحديد الاستراتيجيات والتقنيات الفعالة
- تطوير عناصر خطة التسويق الاستراتيجية
- تحديد وتنفيذ استراتيجيات المنافسة التسويقية المختلفة (الهجومية والدفاعية)

الفئات المستهدفة

هذه الدورة التدريبية موجهة لـ:

تستهدف هذه الدورة التدريبية مدراء الشركات ومدراء أقسام التسويق والإنتاج والمبيعات الحريصين على تنمية مهاراتهم في جميع عمليات التسويق. كما تستهدف الدورة الباحثين التسويقيين ومدراء التخطيط وجميع المهنيين المسؤولين عن خطط التسويق

منهجية الدورة

تعتمد منهجية البرنامج على تأسيس فهم شامل لمفهوم التسويق والتخطيط الاستراتيجي وربطه برؤية ورسالة المؤسسة، ثم الانتقال إلى تحليل بيئة الأعمال داخلياً وخارجياً باستخدام أدوات تحليل علمية معتمدة. كما يركز البرنامج على بناء قرارات تسويقية قائمة على التجزئة والاستهداف والتموضع وتطوير الاستراتيجيات التنافسية المناسبة. ويختتم بالتطبيق العملي للتخطيط التكتيكي والمزيج التسويقي لضمان تحويل الاستراتيجية إلى نتائج قابلة للتنفيذ وفق أفضل الممارسات العالمية.

محاور الدورة

اليوم الأول:

- مفهوم التسويق
- النطاق والوظائف
- زيادة شدة التنافس حول العالم
- منهجية القنبلة الذكية الاستراتيجية
- تعريف التخطيط الاستراتيجي
- وضع إطار عمل الخطة العامة
- عملية التخطيط التسويقي
- فوائد التخطيط
- أسباب كتابة خطة تسويقية
- عملية التخطيط التسويقي
- وضع أهداف سمارت SMART
- ربط استراتيجية التسويق برؤية ورسالة وأهداف المؤسسة

اليوم الثاني:

- تحليل وضع الأعمال
- عناصر بيئة الشركة
- إطار عمل تحليل التنافس
- عناصر التحليل الداخلي
- عناصر التحليل الخارجي
- تحليل العملاء ومستوى التنافس
- تحليل البيئة
- تحليل SWOT (نقاط القوة وجوانب الضعف والفرص والمهددات)
- مخطط القوى الخمس
- تصميم وتحليل الملف (مصفوفة مجموعة بوسطون الاستشارية)
- ورشة عمل: التحليل التسويقي

اليوم الثالث:

- التخطيط لتجزئة واستهداف والتموضع في السوق
- قواعد التجزئة
- فوائد تجزئة السوق

- عملية التجزئة السوقية
- معايير تجزئة B2B
- التموضع الفعال
- خطوات التخطيط للتجزئة والتموضع في السوق
- إنشاء عرض مؤثر للقيمة
- ورشة العمل: تصميم خطة عرض القيمة والتموضع في السوق

اليوم الرابع:

- تطوير الاستراتيجية
- النظر في البدائل الاستراتيجية المختلفة (تحليل TOWS)
- تحليل الاستراتيجيات التسويقية المختلفة
- نمو مصفوفة الاستراتيجية
- العوامل المؤثرة على اختيار الاستراتيجية
- استراتيجية المحيط الأزرق مقابل استراتيجية المحيط الأحمر
- ورشة عمل: تشكيل الاستراتيجيات والتخطيط للحالات الطارئة

اليوم الخامس:

- تطبيقات التخطيط التكتيكي
- إعداد المشهد: المصفوفة التسويقية
- عناصر المصفوفة التسويقية
- استخدام نموذج المزيج التسويقي
- ورشة عمل: إعداد المزيج التسويقي

الشهادات المُعتمدة

عند إتمام هذا البرنامج التدريبي بنجاح، سيتم منح المشاركين شهادة هاي بوينت رسمياً، اعترافاً بمعارفهم وكفاءاتهم المثبتة في الموضوع. تُعد هذه الشهادة دليلاً رسمياً على كفاءتهم والتزامهم بالتطوير المهني.