التسويق و المبيعات · MS144

إعداد الخطط التسويقية

المنامة (البحرين) · 6 - 10 ديسمبر 2026

التاريخ	المدينة	المدة
6 - 10 ديسمبر 2026	**المنامة (البحرين)**	**أسبوع واحد**
الرسوم	الرمز	اللغة
£3,650 GBP	**MS144**	**العربية**

مقدمة

تعد دورة إعداد الخطط التسويقية فرصة فريدة لتطوير مهارات الموظفين في مجال التسويق ووضع خطط تسويقية فعالة. تهدف الدورة إلى تمكين المشاركين من فهم الاستراتيجيات والمنهجيات الأساسية لإعداد خطط تسويقية شاملة تلبي أهداف المؤسسة وتحقق النمو المرجو.

تركز الدورة على تعلم كيفية تحليل السوق والجمهور المستهدف، وتحديد الفرص التسويقية، وتصميم حملات تسويقية تتناسب مع احتياجات المؤسسة. سيتعلم المشاركون كيفية تحديد الأهداف التسويقية وإعداد خطط عمل واضحة لتحقيقها.

ستتناول الدورة أيضًا كيفية قياس أداء الخطط التسويقية وتعديل الاستراتيجيات بناءً على النتائج لتحقيق أقصى عائد على الاستثمار. سيتمكن المشاركون من تطبيق الأدوات والأساليب الحديثة في إعداد الخطط التسويقية الناجحة.

اهداف دورة إعداد الخطط التسويقية

بعد الانتهاء من هذه الدورة حول إعداد الخطط التسويقية، سيتمكن المشاركون من:

- فهم المفاهيم الأساسية في إعداد الخطط التسويقية.
- تعلم كيفية تحليل السوق والجمهور المستهدف.
- تطوير مهارات تحديد الأهداف التسويقية وإعداد خطط العمل.
- تحسين القدرة على قياس أداء الخطط التسويقية وتقييمها.
- تعلم كيفية استخدام الأدوات الحديثة في إعداد الخطط التسويقية.

منهجية دورة إعداد الخطط التسويقية

يعتمد البرنامج في المقام الأول على الأساليب التشاركية ، وذلك باستخدام المناقشات المنظمة ، ومجموعات العمل ، وجلسات العصف الذهني ، ودراسات الحالة ، ولعب الأدوار ، والألعاب التدريبية المناسبة لنزع فتيل التوتر وتشجيع المتدربين على ذلك ، فهو ينشطك لتحقيق أهداف برنامجك.

تتميز طريقة التدريب في هذا البرنامج بكونه يجمع بين التدريب والاستشارة. يزود المدربون مجموعات العمل بالدعم اللازم للمساهمة بشكل شخصي ومباشر في تطوير مستويات الإدارة والقيادة.

تأثير دورة إعداد الخطط التسويقية على المؤسسة

سيساعدك هذا التدريب على استخدام أدوات مبتكرة لتحسين إبداعك ومهاراتك، سيمكن

المشاركين من استخدام أدوات مبتكرة لـ:

- تحسين قدرة المؤسسة على إعداد خطط تسويقية فعالة ومبتكرة.
- زيادة الفعالية في تحقيق الأهداف التسويقية.
- تحسين القدرة على التفاعل مع الجمهور المستهدف وزيادة المبيعات.
- دعم تطوير استراتيجيات تسويقية طويلة الأمد تساهم في نمو المؤسسة.

التأثير الشخصي لدورة إعداد الخطط التسويقية

كمشارك، سوف تتعلم ما يلي:

- تطوير مهارات إعداد الخطط التسويقية الاحترافية.
- تحسين القدرة على تحليل السوق والجمهور المستهدف.
- تعزيز الثقة في تحديد الأهداف التسويقية وإعداد خطط العمل.
- زيادة الفرص الوظيفية في مجال التسويق وإعداد الخطط التسويقية.

الفئة المستهدفة

هذه الدورة التدريبية مناسبة لمجموعة واسعة من المهنيين ولكن سوف تفيد كثيراً:

- محترفو التسويق ووضع الخطط التسويقية.
- المسؤولون عن تطوير وتنفيذ الخطط التسويقية في المؤسسة.
- الموظفون الطموحون الذين يسعون لتعزيز مهاراتهم في مجال التسويق.
- أي شخص يرغب في اكتساب مهارات جديدة في إعداد الخطط التسويقية.

مخطط الدورة

اليوم الأول

- مقدمة في إعداد الخطط التسويقية
- تعريف المفاهيم الأساسية لإعداد الخطط التسويقية.
- أهمية الخطط التسويقية في تحقيق أهداف المؤسسة.
- نظرة عامة على استراتيجيات التسويق الحديثة.

اليوم الثاني

- تحليل السوق والجمهور المستهدف
- تحليل السوق وتحديد الفرص التسويقية.
- دراسة الجمهور المستهدف وفهم احتياجاته.
- استخدام الأدوات الحديثة لتحليل البيانات السوقية.

اليوم الثالث

- تحديد الأهداف التسويقية وإعداد خطط العمل
- تحديد الأهداف التسويقية وكيفية صياغتها بوضوح.
- إعداد خطط عمل فعالة لتحقيق الأهداف.
- استخدام نماذج تخطيط استراتيجيات التسويق.

اليوم الرابع

- تصميم وتنفيذ الحملات التسويقية
- تصميم حملات تسويقية مبتكرة تتناسب مع الأهداف.
- اختيار القنوات التسويقية المناسبة للوصول إلى الجمهور.
- تنفيذ الحملات التسويقية وتتبع نتائجها.

اليوم الخامس

- قياس أداء الخطط التسويقية وتعديل الاستراتيجيات
- قياس أداء الخطط التسويقية باستخدام المؤشرات الرئيسية.
- تحليل البيانات لتحديد نقاط القوة والضعف في الخطط.
- تعديل الاستراتيجيات بناءً على التحليلات لتحقيق أفضل النتائج.

سجّل أو استفسر عن هذه الدورة عبر الموقع
https://www.hplustraining.com/lang-arabic/cities/Manama/27642
training@hplustraining.com · +44 74 0108 8599 · +90 539 827 59 14