الدورة التدريبية: قيادة الابتكار التسويقي والمبيعات لتعزيز النمو المستدام

يونيو - ٠٣ يوليو ٢٠٢٦ ٢٩

لشبونة

(للشخص الواحد) € ٤٤٠٠

Ref: #INN7643_310138

مقدمة الدورة التدريبية / لمحة عامة:

هذه الدورة التدريبية للنمو المستدام والقدرة التنافسية في سوق اليوم يُعد الابتكار في التسويق والمبيعات محركًا أساسيًا إلى إعادة تعريف نهجهم في جذب العملاء المتخصصة رؤى عميقة واستراتيجيات عملية للمهنيين المتغير باستمرار. تقدم المبتكرة. في بيئة تتطلب التكيف السريع والتميز، وتحقيق المبيعات، مع التركيز على تبني الأساليب الذين يسعون الرائدة في هذا المجال، المبيعات الجديدة أمرًا حتميًا. تستكشف الدورة يصبح فهم تكتيكات التسويق المبتكر واستراتيجيات ، المعروف بأبو التسويق الحديث، الذي ناقش Kotler مستلهمة من أعمال أكاديميين بارزين مثل Philip النظريات والممارسات Training Center ومنها " ."Marketing Management يقدم BIG BEN باستفاضة الابتكار التسويقي في العديد من كتبه، وابتكار أساليب بيع فعالة تزيد من تحليل اتجاهات السوق الاستهلاكية، وتطوير حملات من هذه الدورة لتمكين المشاركين تطبيق أطر عمل قوية لإدارة الابتكار في التسويق، ولاء العملاء وتحقق الإيرادات. سيتمكن المتدرب من تسويقية إبداعية، كيفية دمج التقنيات الحديثة وتحسينه المستمر، مع التركيز على التحول الرقمي بدءًا من توليد الأفكار وصولاً إلى قياس الأداء مفتاح لتحقيق ميزة تنافسية طويلة الأمد والتحليلات التسويقية في استراتيجيات المبيعات هو وتجارب العملاء. فهم

لـ: الفئات المستهدفة / هذه الدورة التدريبية مناسبة

- مدراء التسويق.
- مدراء المبيعات.
- متخصصو تطوير المنتجات.
- رواد الأعمال.
- مدراء العلامات التجارية (Brand Managers).
- محللو السوق.
- الاستشاريون في التسويق والمبيعات.

القطاعات والصناعات المستهدفة:

- قطاع التجزئة (Retail).
- الخدمات المالية.
- شركات التكنولوجيا والبرمجيات.
- قطاع السلع الاستهلاكية سريعة التداول (FMCG).
- وكالات التسويق والإعلان.
- قطاع الضيافة والسياحة.
- خدماتها. الهيئات الحكومية وما في حكمها التي تسعى لتطوير

الأقسام المؤسسية المستهدفة:

- إدارة التسويق.
- إدارة المبيعات.
- تطوير الأعمال.
- إدارة المنتجات.
- التحليلات والأبحاث السوقية.
- خدمة العملاء.
- الابتكار والاستراتيجية.

أهداف الدورة التدريبية:

أتقن المهارات التالية: بنهاية هذه الدورة التدريبية، سيكون المتدرب قد

- والمبيعات. تحديد فرص الابتكار في استراتيجيات التسويق
- تطوير حملات تسويقية إبداعية ومبتكرة.
- ابتكار أساليب بيع جديدة لزيادة الإيرادات.
- تحليل سلوك المستهلك وتوقعاته المتغيرة.
- والمبيعات. استخدام التقنيات الرقمية لتعزيز التسويق
- قياس أداء الحملات التسويقية والمبيعات المبتكرة.
- بناء تجارب عملاء فريدة ومميزة.
- تطبيق منهجيات Agile في فرق التسويق والمبيعات.

منهجية الدورة التدريبية:

في مجال الابتكار في وتفاعلية، تركز على دمج النظرية بالتطبيق العملي تعتمد هذه الدورة التدريبية على منهجية ديناميكية تفاعلية يقدمها خبراء في هذا المجال، التسويق والمبيعات. يتم تقديم المحتوى من خلال لضمان أقصى استفادة للمشاركين شركات والخبرات. يتم التركيز بشكل كبير على دراسات الحالة تليها مناقشات جماعية معمقة تهدف إلى تبادل الأفكار محاضرات والمبيعات المطبقة وتقييم عالمية ومحلية، مما يمكن المشاركين من تحليل الواقعية التي تعرض أمثلة ناجحة ومبتكرة من وتدريبات جماعية تتيح للمشاركين فرصة لتطوير حملات فعاليتها. تشمل الدورة أيضًا ورش عمل عملية استراتيجيات التسويق والمتدربين لتعزيز وتطبيق أدوات تحليل البيانات. يتم تشجيع التغذية تسويقية مبتكرة، وتصميم استراتيجيات مبيعات جديدة، بيئة تعليمية داعمة ومحفزة تساعد Center الفهم وتطوير المهارات. يلتزم BIG BEN Training الراجعة المستمرة بين المدربين المبتكرة بفعالية. على إطلاق العنان للإبداع وتطبيق المفاهيم بتوفير

خريطة المحتوى التدريبي (محاور الدورة التدريبية):

الوحدة الأولى: أساسيات الابتكار التسويقي

- مفهوم الابتكار في التسويق والمبيعات.
- تطورات سلوك المستهلك وتأثيرها على الابتكار.
- الابتكار في المنتجات والخدمات.
- التسويق التجريبي (Experiential Marketing).
- التحديات والفرص في بيئة التسويق الرقمي.
- الابتكار المفتوح (Open Innovation) في التسويق.
- دور البيانات والتحليلات في الابتكار التسويقي.

المبتكرة الوحدة الثانية: استراتيجيات التسويق والمبيعات

- تطوير استراتيجيات التسويق الرقمي المبتكرة.
- الابتكار في Content Marketing وStorytelling
- استراتيجيات المبيعات القائمة على القيمة.
- والشراكات. التسويق المؤثر (Influencer Marketing)
- العملاء. التسويق الشخصي (Personalized Marketing) وتجارب
- استراتيجيات التسعير المبتكرة.
- الابتكار في قنوات التوزيع (Distribution Channels).

والمبيعات الوحدة الثالثة: التكنولوجيا والابتكار في التسويق

- الذكاء الاصطناعي (AI) في التسويق والمبيعات.
- البيانات. التعلم الآلي (Machine Learning) وتحليل
- التسويق عبر وسائل التواصل الاجتماعي المبتكر.
- أدوات أتمتة التسويق (Marketing Automation).
- (AR). تطبيقات الواقع الافتراضي (VR) والواقع المعزز
- منصات إدارة علاقات العملاء (CRM) المتقدمة.
- للمبيعات. التحليلات التنبؤية (Predictive Analytics)

الوحدة الرابعة: قيادة الابتكار التسويقي والمبيعات

- بناء ثقافة الابتكار داخل فرق التسويق والمبيعات.
- إدارة التغيير في استراتيجيات التسويق والمبيعات.
- تحفيز الإبداع والتعاون بين الفرق.
- تطوير فرق مبيعات مبتكرة.
- قياس مؤشرات الأداء الرئيسية (KPIs) للابتكار.
- إدارة محفظة المشاريع الابتكارية.
- التعامل مع الفشل والتعلم من الأخطاء.

والتوجهات العالمية الوحدة الخامسة: مستقبل التسويق والمبيعات

- اتجاهات التسويق والمبيعات المستقبلية.
- التسويق المستدام والمسؤولية الاجتماعية.
- دور Blockchain في التسويق والمبيعات.
- اقتصاد المشاركة (Sharing Economy) وتأثيره.
- المبتكر. التسويق متعدد القنوات (Omnichannel Marketing)
- التحديات الأخلاقية في التسويق الرقمي.
- الاستعداد للتحولات السوقية الكبرى.

الأسئلة المتكررة:

التسجيل في الدورة؟ ما هي المؤهلات أو المتطلبات اللازمة للمشاركين قبل

لا توجد شروط مسبقة.

الإجمالي لساعات الدورة التدريبية؟ كم تستغرق مدة الجلسة اليومية، وما هو العدد

المدة إلى ٢٥٢٠- بمعدل يومي يتراوح بين ٤ إلى ٥ ساعات، تشمل فترات تمتد هذه الدورة التدريبية على مدار خمسة أيام،

ساعة تدريبية. راحة وأنشطة تفاعلية، ليصل إجمالي

سؤال للتأمل:

والمبيعات دون أن المستهلك، كيف يمكن للمؤسسات أن تضمن استمرارية في ظل التطور المتسارع للتقنيات وتغير سلوك

الأساسية للمستهلكين؟ تفقد جوهر علامتها التجارية أو تتجاهل القيم الابتكار في استراتيجيات التسويق

ما الذي يميز هذه الدورة عن غيرها من الدورات؟

لا نقدم فقط المفاهيم الابتكار في التسويق والمبيعات، وهو مجال حيوي تتميز هذه الدورة التدريبية بتركيزها العميق على الواقعية التي تمكن المشاركين من تطبيق ما النظرية، بل نغوص في الاستراتيجيات العملية للنمو في أي منظمة. نحن استخدام التقنيات الشامل للتحول الرقمي وتأثيره على التسويق يتعلمونه مباشرة. ما يميز هذه الدورة هو دمجها والأمثلة الابتكار. بدلاً من (Machine Learning) الحديثة مثل الذكاء الاصطناعي (AI) والتعلم الآلي والمبيعات، مع التركيز على كيفية تطوير مهارات في تكتيكات الاستراتيجية وكيفية بناء تجارب عملاء فريدة. التركيز على الأدوات بحد ذاتها، نركز على الرؤى لدفع على تحقيق نمو مستدام. هذه الدورة مصممة التسويق المبتكر واستراتيجيات المبيعات الجديدة، سيتمكن المتدرب من مؤسساتهم من خلال الابتكار المستمر في جهود التسويق لتزويد المهنيين بالقدرة على إحداث تأثير حقيقي في مما يساعده والمبيعات.