الدورة التدريبية: قيادة الابتكار التسويقي والمبيعات لتعزيز النمو المستدام



19 - 23 اكتوبر 2026
باريس
5800 € (للشخص الواحد)
Ref: #INN7643_336175

مقدمة الدورة التدريبية / لمحة عامة:

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

الفئات المستهدفة / هذه الدورة التدريبية مناسبة لـ:

- 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.
- الهيئات الحكومية وما في حكمها التي تسعى لتطوير خدماتها.

الأقسام المؤسسية المستهدفة:

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

أهداف الدورة التدريبية:

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

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

منهجية الدورة التدريبية:

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

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.

الوحدة الثانية: استراتيجيات التسويق والمبيعات المبتكرة

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

الوحدة الثالثة: التكنولوجيا والابتكار في التسويق والمبيعات

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

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.

الوحدة الخامسة: مستقبل التسويق والمبيعات والتوجهات العالمية

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

الأسئلة المتكررة:

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

لا توجد شروط مسبقة.

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

تمتد هذه الدورة التدريبية على مدار خمسة أيام، بمعدل يومي يتراوح بين 4 إلى 5 ساعات، تشمل فترات راحة وأنشطة تفاعلية، ليصل إجمالي المدة إلى 20-25 ساعة تدريبية.

سؤال للتأمل:

في ظل التطور المتسارع للتقنيات وتغير سلوك المستهلك، كيف يمكن للمؤسسات أن تضمن استمرارية الابتكار في استراتيجيات التسويق والمبيعات دون أن تفقد جوهر علامتها التجارية أو تتجاهل القيم الأساسية للمستهلكين؟

ما الذي يميز هذه الدورة عن غيرها من الدورات؟

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