

المحترمين

الأفاضل/ الرؤساء التنفيذيين والمدراء العموم  
أصحاب الشركات - مدراء الشركات - مدراء أقسام التسويق  
مدراء أقسام المبيعات - موظفو أقسام التسويق والمبيعات  
مصممو الإعلانات والمخرجون الفنيون وموظفي خدمة العملاء  
العاملون في أقسام الأبحاث بوكالات الدعاية والإعلان  
كل من لديه الاهتمام بتطوير مهاراته وخبراته في مجال الدورة  
بكافة مؤسسات وشركات القطاعين العام والخاص

تحية طيبة وبعد،،،

## " تقنيات التسويق الفعالة للمنتجات والخدمات "

يسر اللجنة المنظمة لفعاليات البرنامج التدريبي **(المشار إليه أعلاه)** ، أن توجه لكم الدعوة لتسمية مرشحكم لحضور البرنامج ، لمدة خمسة أيام عمل خلال الفترة من ٠٤ الى ٠٨ أغسطس ٢٠٢٤م ، والذي سيعقد في محافظة ظفار **( فندق صلالة جاردنز )** يومياً من الساعة التاسعة صباحاً الى الساعة الثانية ظهراً .

تتناول هذه الدورة التدريبية عدة جوانب لخطة التسويق والترويج: مثل المزيج التسويقي " ٤ Ps" وتقييم الفرص التسويقية والبحث التسويقي والتحليل السوقي وتحديد الشرائح السوقية المستهدفة ووضع خطة تسويق استراتيجية، وبذلك تغطي هذه الدورة التدريبية جميع العمليات ابتداءً من مرحلة التحضير وحتى تنفيذ الخطة التسويقية إلى تقييم مدى نجاح الجهود التسويقية للمؤسسة. وتستخدم هذه الدورة مجموعة متنوعة من التمارين ودراسة الحالات التي تهدف لتنمية المهارات المطلوبة لتطوير ومراقبة تنفيذ خطة التسويق للخدمات والمنتجات ، كما تحتوي الدورة على العروض التقديمية الجماعية والنقاشات حول الاستراتيجيات المختلفة للخطط التسويقية.

في نهاية الدورة سيكون المشاركون قادرين على معرفة كيفية اتباع وتنفيذ الخطوات العملية لإنتاج خطة تسويقية فعالة للمنتجات والخدمات ووضع الخطة التسويقية التي تستند إلى نتائج التدقيق التسويقي واستخدام نتائج التدقيق التسويقي لتحديد الاستراتيجيات والتقنيات الفعالة وتطوير عناصر خطة التسويق للمنتجات والخدمات وتحديد وتنفيذ استراتيجيات المنافسة التسويقية المختلفة "الهجومية والدفاعية والمناورة .

لذا على المؤسسات الراغبة في تحقيق هذه الأهداف وتعزيز علامتها ونشاطها وخدماتها وتحسين الإنتاجية ، فإننا نتطلع الى ترشيح موظفيكم وممثلكم للمشاركة في هذه الدورة المميزة .

ع  
أ

وتفضلوا بقبول فائق الاحترام والتقدير ،،،

أيمن بن أحمد الشنفرى  
المدير العام



## تقنيات التسويق الفعّالة للمنتجات و الخدمات

### مقدمة عن الدورة التدريبية:

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

وتستخدم هذه الدورة مجموعة متنوعة من التمارين ودراسة الحالات التي تهدف لتنمية المهارات المطلوبة لتطوير ومراقبة تنفيذ خطة التسويق للخدمات والمنتجات، كما تحتوي الدورة على العروض التقديمية الجماعية والنقاشات حول الاستراتيجيات المختلفة للخطط التسويقية.

### أهداف الدورة التدريبية:

في نهاية الدورة سيكون المشاركون قادرين على:

- معرفة كيفية اتباع وتنفيذ الخطوات العملية لإنتاج خطة تسويقية فعالة للمنتجات والخدمات .
- وضع الخطة التسويقية التي تستند إلى نتائج التدقيق التسويقي.
- استخدام نتائج التدقيق التسويقي لتحديد الاستراتيجيات والتقنيات الفعالة.
- تطوير عناصر خطة التسويق للمنتجات والخدمات .
- تحديد وتنفيذ استراتيجيات المنافسة التسويقية المختلفة "الهجومية والدفاعية والمناورة".

### الفئات المستهدفة :

- أصحاب الشركات.
  - مدراء الشركات.
  - مدراء أقسام التسويق.
  - مدراء أقسام المبيعات.
  - موظفو أقسام التسويق.
  - موظفو أقسام المبيعات.
  - مصممو الإعلانات.
  - المخرجون الفنيون.
  - العاملون في أقسام الأبحاث بوكالات الدعاية والإعلان.
- كل من يجد في نفسه الحاجة لهذه الدورة ويرغب بتطوير مهاراته وخبراته.

### محتوى الدورة التدريبية:

#### اليوم الأول :

- زيادة شدة التنافس حول العالم.
- منهجية القنبلة الذكية الاستراتيجية لتسويق الخدمات والمنتجات
- تعريف التخطيط الاستراتيجي التسويقي
- وضع إطار عمل الخطة العامة لتسويق الخدمة والمنتج

#### اليوم الثاني :

- عملية التخطيط التسويقي للخدمات والمنتجات :
- فوائد التخطيط.
- أسباب كتابة خطة تسويقية.
- عملية التخطيط التسويقي.
- وضع أهداف سمارت. "SMART"
- ربط استراتيجية التسويق برؤية ورسالة وأهداف المؤسسة.

#### اليوم الثالث

- تحليل وضع الأعمال:
- عناصر بيئة المؤسسة
- 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 للمنتجات والخدمات .

### اليوم الرابع :

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.

ورشة العمل: تصميم خطة عرض القيمة والتموضع في السوق.

### اليوم الخامس

تطوير الاستراتيجية التسويقية للمنتجات والخدمات :

النظر في البدائل الاستراتيجية المختلفة "تحليل. "TOWS"

تحليل الاستراتيجيات التسويقية المختلفة للمنتجات والخدمات .

استراتيجية المحيط الأزرق مقابل استراتيجية المحيط الأحمر.

ورشة عمل: تشكيل الاستراتيجيات والتخطيط للحالات الطارئة.

تطبيقات التخطيط التكتيكي:

إعداد المشهد: المصفوفة التسويقية.

عناصر المصفوفة التسويقية.

استخدام نموذج المزيج التسويقي.

ورشة عمل: إعداد المزيج التسويقي للخدمات و المنتجات

٢٥ ساعة تدريبية	• إجمالي عدد الساعات التدريبية
٥ ايام تدريبية	عدد الايام

المرفقات	مقر التدريب	رسوم الدورة للمشاركين من المؤسسات والشركات
* السيرة الذاتية للمدرب . وارقام الحجز والاتصال	<b>فندق</b> <b>صالة جاردنز</b> <b>مدينة صلالة</b>	* لعدد (١) مشارك ٣٩٠ ريال للفرد . * لعدد (٢) مشارك ٣٦٠ ريال للفرد . * لعدد (٣) مشاركين فأكثر ٣٢٠ ريال للفرد .

ملاحظة / \* رسوم البرنامج شاملة الوجبات الخفيفة في الاستراحات والغداء يوميا خلال فترة التدريب ( فندق ٥ نجوم )

**للاستعلام :** ٩٨٨٤٤٥٢٩ - ٧٩٩٧٧٦٧٢ - ٩٢٣٢٣١٩٦  
مكتب : ٢٤٨١٩٩٠ - ٢٤٨١٥١١٠

للتسجيل يرجى ارسال خطابات الترشيح على البريد الالكتروني التالي

Email: [ayman-gii@hotmail.com](mailto:ayman-gii@hotmail.com)