



**دورة:**  
**مهارات التسويق في إدارة المشاريع**

**22 - 26 ديسمبر 2025**  
**مدريد (اسبانيا)**  
**Pestana CR7 Gran Vía**

## مهارات التسويق في إدارة المشاريع

رمز الدورة: PM12538 تاريخ الإنعقاد: 22 - 26 ديسمبر 2025 دولة الإنعقاد: مدريد (إسبانيا) - Via Gran CR7 Pestana رسوم الاشتراك: Euro 5500

### المنهجية

تستخدم هذه الدورة التدريبية مجموعة متنوعة من الأساليب التقليدية والتفاعلية، مثل عدد من التقييمات الذاتية والنماذج والتمارين الجماعية ومقاطع الفيديو ذات الصلة، مما يساعد المشاركين على اكتساب الكفاءات والمهارات المستهدفة في مجال التسويق والمبيعات، ومن ثم تطبيقها بطريقة سلسة ومحترفة.

### أهداف الدورة

سيتمكن المشاركون في نهاية الدورة من:

- تحديد نطاق عمليات التسويق وفهم وظائفها وقيمتها المؤسسية
- إجراء تدقيق فعال لعمليات التسويق للتحقق من البيئة الداخلية والخارجية للشركة في سبيل وضع خطة تسويق متسقة
- دمج وتزامن الحملات الترويجية عبر الإنترنت وخارجه بفضل الفهم الواضح لوظائف ومنصات التسويق الرقمي
- إتقان عمليات البيع وتطوير خطط فرص البيع لزيادة إيرادات المبيعات والربحية
- تطوير معايير التسويق لقياس مستوى الأداء والحرص على موافقته مع الأهداف والنتائج المرجوة

### الفئات المستهدفة

- المهنيين الذين يعملون في مجموعة واسعة من التخصصات مثل التسويق والعلاقات العامة والتواصل والمبيعات والعمليات التشغيلية.
- المهنيين الذين يرغبون في معرفة واكتساب الكفاءات المتقدمة في التسويق والمبيعات.
- من يودون التعمق في مثل هذه المهارات التخصصية المتقدمة.

### الكفاءات المستهدفة

- التخطيط التسويقي
- التدقيق على الجهود التسويقية
- التسويق الرقمي
- عمليات المبيعات/ عملية البيع والشراء
- التخطيط لفرص البيع
- تقنيات بيع الكماليات والبيع المتبادل

### نطاق التسويق

- تعريف وظائف التسويق
- تعريف وظائف البيع
- الاختلافات بين التسويق والبيع
- التقييم الذاتي لمدى الاستعداد للبيع
- التقييم الذاتي لمدى الاستعداد للتسويق
- الجهود المشتركة للتسويق والمبيعات SMarketing - التوجّه الجديد

### الممارسات الأساسية للتسويق

- المزيج التسويقي: تهيئة المشهد
- فهم البيئة التسويقية
- التقنيات المتنوعة للتحليل التسويقي
- تحليل البيئة التنافسية
- تحليل مايكل بورتر
- تحليل PEST البيئة الخارجية
- إطار العمل المقترح لخطة التسويق
- تحليل SWOT نقاط القوة والضعف والفرص والمخاطر
- تحليل TOWS التحليل التفصيلي لنقاط القوة والضعف والفرص والمخاطر
- معايير ترتيب أولويات خطط العمل
- إجراء تدقيق شامل لممارسات التسويق
- كتابة خطة تسويق استراتيجية

### أساسيات التسويق الرقمي

- التسويق التقليدي مقابل التسويق الرقمي
- المنصات الأساسية للتسويق الرقمي في عالم الأعمال
- حملات البحث المجانية والمدفوعة
- تدقيق مدى فعالية موقعك الإلكتروني
- تدقيق مبادراتك في وسائط التواصل الاجتماعي

### مدخل إلى إدارة المشاريع: حقائق و معلومات

- حقائق و إحصائيات حول العالم .
- المدارس و الاتجاهات في إدارة المشاريع.

### نظرة على دليل إدارة المشروعات PMBOK :

- الغرض من الدليل.
- هيكلية الدليل.
- منهجية المعهد العالمي PMI .

### أخلاقيات المهنة :

- أخلاقيات المهنة لمدير المشاريع المحترف .
- ملخص و أفكار.

### إطار إدارة المشروعات :

- ما هو المشروع ؟
- ماذا نقصد بإدارة المشاريع ؟
- مجالات الخبرة.
- سياق إدارة المشروعات.

### قياس مدى فعالية جهود التسويق والادارة

- إقامة اجتماعات فعّالة بين وحدات التسويق الادارية
- نصائح لتعزيز التواصل بين التسويق و الادارة
- معايير ومؤشرات أداء رئيسة مقترحة للمبيعات
- معايير ومؤشرات أداء رئيسة مقترحة للتسويق
- إنشاء بطاقة فعالة للأداء المتوازن