



**دورة:**  
**الأساليب الحديثة والدولية في الترويج السياحي**

**13 - 17 يوليو 2026**  
**كوالالمبور (ماليزيا)**

## الأساليب الحديثة والدولية في الترويج السياحي

رمز الدورة: HT12461 تاريخ الإنعقاد: 13 - 17 يوليو 2026 دولة الإنعقاد: كوالالمبور (ماليزيا) - رسوم الإشتراك: Euro 6300

### المقدمة

يهدف هذا البرنامج التدريبي إلى تزويد المشاركين بفهم شامل للرؤية العالمية والأساليب الحديثة للترويج في القطاعين السياحي والفندقي. في ظل التنافس العالمي لجذب أكبر عدد من السياح، أصبحت معرفة **استراتيجيات النجاح والفشل في الترويج السياحي** أمرًا ضروريًا، إلى جانب فهم الرؤى العالمية لتسويق الوجهات السياحية والفنادق.

تم تصميم هذه الدورة لتمكين المشاركين من:

- تطبيق الطرق الترويجية المتقدمة بشكل فعال.
- استغلال المزيج التسويقي الحديث لزيادة الإيرادات السياحية واستقطاب العملاء المستهدفين محليًا وعالميًا.
- تطوير مهارات تخطيط وتنفيذ الحملات التسويقية السياحية والفندقية بشكل احترافي.

### أهداف البرنامج

بنهاية البرنامج، سيتمكن المشاركون من:

- التعرف على مفهوم التسويق السياحي والفندقي وأهم خصائصه.
- الإلمام بأهم عناصر المزيج التسويقي ودورها في نجاح المشاريع السياحية.
- فهم جودة الخدمة وأهمية رضا الضيف وتأثيرها على الصورة الذهنية للمنشأة.
- دراسة المبادئ العامة للتسويق وعلاقتها بتطور القطاع السياحي.
- التعرف على التطور التكنولوجي ودوره في تحسين تجربة السائح.
- فهم دور الإعلام ووسائل التواصل في تنشيط السياحة.
- تحليل البيئة التسويقية السياحية واستراتيجيات الترويج المختلفة.

### الجمهور المستهدف

- مدراء وأصحاب المنشآت السياحية والفنادق.
- المستثمرون في القطاع السياحي.
- العاملون في المرافق والفنادق السياحية.
- موظفو أقسام التسويق والمبيعات في شركات السياحة والفنادق.

### المحاور التدريبية

#### اليوم الأول: مقدمة المزيج التسويقي وعناصره الأساسية

- تعريف المزيج التسويقي وأهميته.
- عناصر المزيج التسويقي: المنتج، السعر، المكان، الترويج، العلاقات العامة.

- طبيعة السوق وعناصرها: العنصر البشري، الدليل المادي، العملية.

### اليوم الثاني: استراتيجيات المزيج التسويقي

- التخطيط التسويقي ودورة حياة الخدمة.
- استراتيجيات المزيج التسويقي:
  - استراتيجية التمايز.
  - استراتيجية التركيز.
  - الاستراتيجية غير المتميزة.
- خصائص المزيج التسويقي الفعال وكيفية تطبيقه في السياحة والفنادق.

### اليوم الثالث: الاستراتيجيات الترويجية السياحية

- مفهوم ومتطلبات الاستراتيجية الترويجية السياحية.
- أنواع الاستراتيجيات الترويجية: هجومية ودفاعية.
- كيفية إعداد خطة ترويجية ناجحة تركز على التنمية السياحية المستدامة.

### اليوم الرابع: تدريب الكوادر والترويج غير التقليدي

- تدريب الكوادر السياحية والفندقية على إدارة المنشأة بطريقة منهجية.
- تحسين مهارات التعامل مع السياح وبناء الصورة الذهنية الإيجابية للمنشأة.
- استراتيجيات الترويج غير التقليدي عبر المواقع الإلكترونية ووسائل التواصل الاجتماعي.
- التركيز على الخدمات الأساسية والتميز النوعي لجعل المنشأة وجهة سياحية مميزة.

### اليوم الخامس: التحديات والحملات الترويجية

- التعرف على التحديات التسويقية في السياحة.
- تحديد الجماهير المستهدفة للحملات الترويجية.
- تصميم الحملات التي تجذب العملاء والوسطاء السياحيين.
- استعراض طرق الإعلان التقليدية والرقمية وتحليل مزاياها وعيوبها.
- مراحل اكتساب العملاء وأثرها على أهداف الحملات الترويجية.
- تعزيز الولاء للعلامة التجارية وجذب الانتباه بشكل مستدام.