

# استراتيجيات التسويق والتسويق التجاري للتنافس في التجزئة في العالم العربي

**المدة:** 5 يوم

**اللغة:** ar

**كود الكورس:** IND09-113

## هدف الكورس

بحلول نهاية هذه الدورة، سيتمكن المشاركون من:

- فهم المبادئ الأساسية لتعزيز العلامة التجارية في التجزئة وتأثيرها على اتخاذ قرارات المستهلكين.
- إنشاء خطط تسويقية استراتيجية تعزز الرؤية والتفاعل والمبيعات.
- مواءمة هوية العلامة التجارية مع العناصر البصرية والحسية في التجزئة داخل المتجر وعبر الإنترنت.
- استخدام رؤى العملاء والبيانات لتعزيز فعالية التسويق.
- تحليل اتجاهات التجزئة لتكييف العلامة التجارية وخطط التسويق وفقًا لذلك.
- تعزيز الروابط العاطفية بين العلامة التجارية والمستهلك من خلال السرد والتصميم.

## الجمهور

هذا الدورة مثالية للمتابعين:

- مديري المتاجر والبيع بالتجزئة.
- خبراء استراتيجيات العلامات التجارية والتجار.
- فرق التسويق وتصميم الرؤية.
- رجال الأعمال في قطاع التجزئة.
- مديرو المنتجات واستشاريي التجزئة.
- محترفي التجارة الإلكترونية والقنوات المتعددة.

## منهجية التدريب

يجمع هذا الدورة بين المحاضرات التفاعلية، واستعراضات العلامات التجارية البصرية، ودراسات الحالة الواقعية، ومراجعات اتجاهات البيع بالتجزئة، وورش العمل العملية لتصميم البضائع. كما سيشارك المشاركون في أنشطة جماعية وتقييمات للعلامات التجارية لتطبيق التقنيات التي تمت مناقشتها. ستضمن المهام العملية أن تكون المفاهيم قابلة للتطبيق مباشرة في السياقات المهنية للمشاركين.

## الملخص

في المنافسة الشديدة في ساحة التجزئة اليوم، تعتبر بناء العلامات التجارية القوية واستراتيجيات التسويق أمرًا أساسيًا لجذب العملاء، وتمييز العروض، ودفع المبيعات. يقدم هذا الدورة نظرة عميقة على كيفية تطوير هويات العلامات التجارية المقنعة وتنفيذ تكتيكات التسويق التجزئي التي تتماشى مع سلوك المستهلك، واتجاهات السوق، وأهداف الأعمال. سيستكشف المشاركون التلاقي بين ادراك العلامة التجارية، وعرض المنتج، وتجربة العملاء عبر البيئات التجزئية الفعلية والرقمية.

من خلال جلسات عملية ودراسات الحالات والتمارين التعاونية، سيتعلم المشاركون كيفية تحديد مواقع العلامات التجارية بفعالية، ووضع خطط للتسويق البصري، وتحليل أداء التجزئة لتحسين الاستراتيجيات. تجهز هذه الدورة المهنيين في مجال التجزئة بأدوات قابلة للتنفيذ للبقاء ذو أهمية، ومنافسة، وموجهة نحو العملاء.

## محتوى الكورس والمخطط الزمني

**القسم 1: أساسيات العلامة التجارية في قطاع التجزئة**

- المكونات الأساسية لهوية العلامة التجارية القوية في التجزئة.
- قيم العلامة التجارية وشخصيتها وتموضعها.
- مواءمة العلامة التجارية مع توقعات المستهلكين.
- دراسات حالة عن نجاح العلامات التجارية العالمية في التجزئة.
- قيمة العلامة التجارية وولاء العملاء.

**القسم 2: علم نفس المستهلك وترويج المنتجات البصري**

- دور علم النفس في سلوكيات التسوق والبيع بالتجزئة.
- التسلسل البصري، تخطيط المتاجر، والمحفزات الحسية.
- خلق جاذبية عاطفية من خلال العروض والسرد القصصي.
- تحسين استخدام مساحة الأرفف وتدفق الحركة.
- الترويج التفاعلي في البيئات الرقمية.

**القسم 3: التخطيط الاستراتيجي للترويج**

- تخطيط تشكيلات المنتجات وتدوير المخزون.
- استراتيجيات الترويج الموسمية والترويجية.

- مواءمة الترويج مع حملات العلامة التجارية.
- أدوات تطوير المخططات وإدارة المساحات.
- التنسيق بين فرق الشراء والعلامة التجارية والعرض.

**القسم 4: العلامة التجارية عبر قنوات التجزئة**

- ضمان اتساق العلامة التجارية عبر المنصات داخل المتاجر وعبر الإنترنت.
- تكييف العلامة التجارية مع رحلات العملاء متعددة القنوات.
- استراتيجيات الترويج عبر الهواتف المحمولة والعروض الرقمية.
- التعاون مع المؤثرين والمحتوى المخصص للعلامة التجارية.
- التخصيص وبناء الولاء من خلال تجارب العلامة التجارية.

**القسم 5: التحليلات والتعديلات المستندة إلى الاتجاهات**

- تتبع أداء الترويج: مؤشرات الأداء الرئيسية والقياسات.
- استخدام رؤى المستهلكين وتحليلات التجزئة.
- التنبؤ بالسوق والاتجاهات لتحقيق المرونة الاستراتيجية.
- العلامة التجارية المستدامة والممارسات الترويجية الأخلاقية.
- تحولات العلامة التجارية في التجزئة بعد الجائحة.

## تفاصيل الشهادة

عند إتمام هذه الدورة التدريبية بنجاح، سيحصل المشاركون على شهادة إتمام التدريب من Holistique Training. (e-Certificate) وبالنسبة للذين يحضرون ويكملون الدورة التدريبية عبر الإنترنت، سيتم تزويدهم بشهادة إلكترونية من Holistique Training.

شهادات Holistique Training معتمدة من المجلس البريطاني للتقييم (BAC) وخدمة اعتماد التطوير المهني ISO 29993. وISO 21001 وISO 9001 كما أنها معتمدة وفق معايير (CPD)، المستمر.

لهذه الدورة من خلال شهاداتنا، وستظهر هذه النقاط على شهادة إتمام (CPD) يتم منح نقاط التطوير المهني المستمر واحدة عن كل ساعة CPD يتم منح نقطة CPD، ووفقًا لمعايير خدمة اعتماد Holistique Training. التدريب من لأي دورة واحدة نقدمها حاليًا CPD حضور في الدورة. ويمكن المطالبة بحد أقصى قدره 50 نقطة.

## التصنيفات

إدارة المشاريع, التجزئة والتجارة, المبيعات والتسويق

## مقالات ذات صلة




**Retail Operations Explained: Types, Examples, and Automation**

Retail operations encompass the processes and systems that drive a retail business, including various store types and essential functions like customer service and inventory management. This blog post breaks down the meaning of retail operations, explores their significance, and highlights roles within the sector, along with automation strategies for improved