

تحسين تسويق صناعة النفط والغاز: الدليل الشامل

المدة: 5 يوم

اللغة: ar

كود الكورس: IND01-125

هدف الكورس

:عند إتمام هذه الدورة، سيكون المشاركون قادرين على

- .تطوير استراتيجية تسويق مخصصة وفريدة من نوعها
- .مراجعة عروض المنافسين وإنشاء ميزة تنافسية للتميز عن الآخرين
- .مراجعة الأنظمة والوسائط المختلفة لاختيار المنصة المناسبة لك
- .إنشاء صوت علامة تجارية فعال يجذب جمهورك
- .التعرف على التغيرات في وسائل الإعلام وكيفية التفاعل معها
- .إنشاء خطة تسويق رقمي فعالة
- .فهم ميزانيتك والاستفادة القصوى منها
- .إنشاء محفظة لتسويق منتجاتك
- .فهم كيفية بيع النفط الخام والمنتجات البترولية
- .مراجعة خطط العمل طويلة وقصيرة الأجل
- .تطوير ميزة تنافسية لبيع منتجاتك في سوق مشبعة

الجمهور

تم تصميم هذه الدورة لأي شخص مسؤول عن تسويق وتجارة منتجات النفط والغاز. ستكون ذات فائدة كبيرة لـ:

- أصحاب الأعمال
- مديري التسويق
- مديري وسائل التواصل الاجتماعي
- مستشاري السياسات
- الوزراء الحكوميين
- منظمي النفط
- مديري الحسابات
- فرق المبيعات
- مديري العمليات
- الرؤساء التنفيذيين للتسويق

منهجية التدريب

يستخدم هذا الدورة تقنيات تعليمية متنوعة للبالغين لتعزيز الفهم والاستيعاب الكامل. سيشاهد المشاركون مقاطع فيديو تتعلق ببيع منتجات النفط والغاز ويتعلمون الوظائف والفوائد التي يجب إبرازها خلال عروض البيع. سيقومون بمراجعة استراتيجيات التسويق الحالية والواقعية ويتعلمون كيفية بنائها.

سيعمل المشاركون في مجموعات على تطوير استراتيجيتهم التسويقية وإنشاء عرض بيع فريد يعتمد على مؤسستهم ويجذب جمهورهم المستهدف. سيتم تقديم أدوات التسويق الرقمي المختلفة لهم لاختيار الأدوات التي يرون أنها الأنسب لمؤسستهم بناءً على تقنياتهم التسويقية ومنتجاتهم وميزانياتهم. سيختتم المشاركون الدورة بإطار عمل لاستراتيجية تسويقية يمكن تنفيذها في مؤسستهم.

الملخص

تُعتبر صناعة النفط والغاز سوقًا تنافسيًا للغاية. وعلى الرغم من أن هذه السلع ضرورية للجميع، إلا أن العديد من الشركات تسعى لتحقيق أقصى استفادة من منتجاتها، لذا أصبح من المهم بشكل متزايد التسويق والبيع باستخدام أساليب اتصال متنوعة لزيادة الوعي بالعلامة التجارية في سوق مزدحم.

أصبح التسويق الرقمي أسرع وأكفأ وسيلة للوصول إلى الجمهور المستهدف وبيع المنتجات. فهو يتيح لأي شركة نفط وغاز

التواصل مع العملاء الحاليين والمحتملين وتطوير علاقة مبنية على ميزتها التنافسية الفريدة.
يعني التسويق عبر الإنترنت أنه يمكنك إنشاء صوت للعلامة التجارية والتواصل مع الأشخاص الأكثر اهتمامًا بما تقدمه بناءً على أدوات استهداف فعالة. كما يتيح لك توسيع نطاق وصولك عالميًا، حيث يتشارك الناس في جميع أنحاء العالم منصات التسويق، مما يعني أن التسويق المحلي لمجموعة واحدة من الناس أصبح شيئًا من الماضي.
للتسويق الناجح عبر الإنترنت، من المهم فهم الأنظمة والمنصات المختلفة التي تعمل على مبيعات النفط المصممة خصيصًا وإنشاء إعلانات مثيرة وقابلة للتنفيذ بميزانية محدودة في هذا السوق المشبع للغاية.

محتوى الكورس والمخطط الزمني

Section 1: Marketing in the Petroleum Industry

- Past marketing trends for gas and oil.
- Distribution channels and their benefits.
- The infrastructure and key players in petroleum marketing.
- Products and USPs.
- Finding your audience.
- Customer segmentation.
- Understanding your message.
- Effective branding.
- Customer stakes and products.

Section 2: Trends in Crude Oil Refinement & Emissions

- Understanding product reserves and consumption rates.
- Shale industry impact.
- Carbon emissions trending and carbon trading routes.
- Refining your product and complex refining methodology.
- Understanding the economic impact.

Section 3: Wholesale Marketing & Retail Pricing for Gas & Oil

- Developing your marketing strategy.
- What are your consumers looking for?
- The AIDA model in the petroleum sector.
- Your key brand differentiators.
- Creating your position.
- Wholesale marketing and resale.
- B2B and B2C models.

- Multinational segments in commercial and industrial environments.
- Competition in the marketplace.

Section 4: Digital Marketing Trends in the Petroleum Sector

- Traditional vs. digital marketing platforms and methods.
- Integration of social media and maximising your reach.
- Dealing with public complaints online.
- Increasing your interactions, views, likes and clicks.
- Advertising on social media.
- E-mail digital marketing.
- Monitoring your digital footprint.
- Improving your digital strategy.

Section 5: Developing Your Digital Marketing Strategy

- Utilising the best platform for your industry.
- When and where to advertise to reach your audience?
- Programmatic advertising methods.
- Digital impact and variance.
- Measuring your success and making changes.

تفاصيل الشهادة

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

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

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

الإعلام والتسويق, الطاقة والنفط والغاز, المبيعات والتسويق

مقالات ذات صلة



Decoding Petroleum Economics: Powering Global Prosperity With Black Gold

Delve into the dynamic realm of petroleum economics, where energy, economics, and finance intertwine. Unravel the significance, key studies, career prospects, stages of the oil .industry, and risk management intricacies of this critical field

YouTube Video

https://www.youtube.com/embed/pK1By79tSoo?si=UMLoCCXLQn_exn0w