CINPAA | INTERNATIONAL COOPERATIVE FOR TRAINING & CONSULTING

سينبا | التعاونية الدولية للتدريب والاستشارات



البرنامج التدريبي:

# التسويق المؤسسي الذكي وتحليل الجمهور

**يُعقد في مدن ومواعيد متعددة**


OUR INTERNATIONAL PARTNERS:

ISDE Law Business School High Performance Education
*Higher Institute of Law and Business (ISDE)*

Professional Development Institute
*Professional Development Institute*

Universidad Camilo José Cela
*Camilo José Cela University*

SEK EDUCATION GROUP

ISO 29993:2017 Learning services for non-formal education and training

ISO 9001:2015

# التسويق المؤسسي الذكي وتحليل الجمهور

## نبذة عن البرنامج:

يمكّن البرنامج المؤسسة من فهم جمهور خدماتها وبناء عرض قيمة يعكس احتياجاته واختياراته. ويوظف التحليلات الذكية في تقسيم الجمهور وتحديد قنوات الوصول وتحسين رحلة الاستفادة، مع مراعاة الخصوصية والإنصاف ودقة الوعود المؤسسية.

## الأهداف:

**إكساب المشاركين مهارات ومعارف وقيم وتوجهات جديدة متعلقة بـ:**

**أ.** تحليل احتياجات الجمهور وسلوك الاستفادة لتحديد فرص تحسين العرض المؤسسي.

**ب.** تطوير تقسيمات جمهور تستند إلى احتياجات موثقة وبيانات ملائمة للغرض.

**ج.** تصميم عرض قيمة يوضح منفعة الخدمة ويعكس قدرات المؤسسة الفعلية.

**د.** تطبيق تحليلات رحلة الاستفادة لتحديد حواجز الوصول وأولويات تحسين القنوات.

**هـ.** تقييم ممارسات الاستهداف والتخصيص وفق الخصوصية والإنصاف وصدق الرسائل التسويقية.

## الفئة المستهدفة:

**أ.** مديرو التسويق المؤسسي

**ب.** محللو الجمهور

**ج.** مديرو تطوير الخدمات

**د.** مسؤولو أبحاث المستفيدين

**هـ.** مديرو الهوية المؤسسية

## محاور البرنامج:

- **المحور الأول: التسويق المؤسسي وصياغة منفعة الخدمة**

**أ.** ربط النشاط التسويقي باحتياجات المستفيدين واختصاص المؤسسة الفعلي

**ب.** التمييز بين الترويج للخدمة وتوضيح منفعتها وقابلية الوصول

**ج.** تحديد عناصر عرض قيمة يعكس قدرات الجهة وحدودها

**د.** فهم دور التحليل الذكي في اكتشاف فرص تحسين الاستفادة

- **المحور الثاني: تشخيص الجمهور وحواجز الانتقال إلى الخدمة**

**أ.** تحليل الاستفسارات لفهم دوافع الاهتمام واحتياجات المعلومات الخدمية

**ب.** بناء شرائح تستند إلى اختلاف الاحتياجات بدل الصفات النمطية

**ج.** رسم مسار الوصول للكشف عن العوائق ونقاط الانقطاع

**د.** تقييم ملاءمة بيانات الجمهور للغرض التسويقي المؤسسي المحدد

- **المحور الثالث: أدوات استكشاف الاهتمام واختبار عرض القيمة**

**أ.** تصنيف موضوعات الاستفسار لاستخلاص المنافع التي يبحث عنها المستفيد

**ب.** صياغة بدائل عرض قيمة تربط الاحتياج بخصائص الخدمة

**ج.** اختبار وضوح الرسائل وقدرتها على شرح طريقة الاستفادة

**د.** تحليل مؤشرات الانتقال من الاستفسار إلى طلب الخدمة

- **المحور الرابع: حوكمة الاستهداف والتخصيص وصدق الرسائل**

**أ.** تقليل جمع البيانات إلى ما يخدم غرض التحليل

**ب.** مراجعة الإنصاف في استهداف الفئات وتخصيص المعلومات المقدمة

**ج.** التحقق من تطابق الوعود التسويقية مع إمكانات التنفيذ المعتمدة

**د.** توضيح شروط الاستفادة والقيود المؤثرة في قرار المستفيد

**• المحور الخامس: حالة خدمة تدريب وخطة تحسين الاستفادة**

**أ.** تطوير عرض قيمة لخدمة تدريب تقدمها مؤسسة حكومية

**ب.** اختيار قنوات تشرح منفعة الخدمة للفئات المهنية المستهدفة

**ج.** تحديد مسؤوليات تحديث الرسائل استنادًا إلى أسئلة المستفيدين

**د.** إعداد خطة تحسين تربط معالجة الحواجز بجودة طلبات الاستفادة

## مخرجات الدورة:

**أ.** بناء تقسيم عملي للجمهور يوضح الاحتياجات وحواجز الاستفادة ومصادر الأدلة.

**ب.** صياغة عرض قيمة لخدمة مؤسسية يتسق مع قدراتها والنتيجة المتوقعة للمستفيد.

**ج.** إعداد خطة وصول تقيس الاستفادة الفعلية وتراجع عدالة الاستهداف والخصوصية.

## أساليب التدريب والشهادات:

تستند برامجنا إلى مبادئ البيداغوجيا الحديثة التي تدمج بين المعرفة النظرية والتطبيق العملي، بما يواكب احتياجات المتدربين ومتطلبات بيئة العمل. وتشمل الأساليب المستخدمة:

- **ورش عمل تفاعلية:** تعتمد على تحليل بيانات واقعية، ونقاشات جماعية لتعزيز الفهم التطبيقي.
- **دراسات حالة:** يتم استعراض نماذج من مؤسسات دولية تسلط الضوء على مواقف نجاح وتحديات فعلية.
- **محاكاة واقعية:** يتدرب المشاركون من خلال سيناريوهات مهنية تُحاكي مواقف حقيقية تتطلب اتخاذ القرار وإدارة المواقف.
- **استخدام أدوات وتقنيات متقدمة:** تطبيق عملي على برمجيات وأدوات تدريب حديثة تتماشى مع طبيعة كل مجال تدريبي.

**الشهادات:**

يحصل المشارك بعد اجتيازه البرنامج بنجاح على شهادة صادرة عن معهد سينبا CINPAA، كمعهد تدريبي مسجل رسميًا في الاتحاد الأوروبي وإسبانيا والمملكة المتحدة.

CINPAA - Cooperative International for Training and Consulting

ويتم تنفيذ البرامج التدريبية في إطار شراكات أكاديمية ومهنية واتفاقيات تعاون ومذكرات تفاهم مع عدد من المؤسسات الأكاديمية والمهنية، من بينها:

- **جامعة كاميلو خوسيه ثيلا (Camilo José Cela University) - إسبانيا**
- **مدرسة القانون والأعمال (ISDE - Law & Business School) - دولياً**
- **معهد التطوير المهني (Professional Development Institute) - بريطانيا**

وتهدف هذه الشراكات إلى تبادل الخبرات، وتطوير المحتوى التدريبي، وتعزيز جودة البرامج وفق أفضل الممارسات المهنية الدولية.

مع تحيات
القسم العربي
**"CINPAA" INTERNATIONAL COOPERATIVE FOR TRAINING & CONSULTING**
**"سينبا" التعاونية الدولية للتدريب والاستشارات**

# تفاصيل الانعقاد والتسجيل
Course Details | Registration

| | | |
|---|---|---|
| اسم البرنامج | التسويق المؤسسي الذكي وتحليل الجمهور | Course Title |
| لغة البرنامج | العربية | Course Language |
| مدة البرنامج | 5 أيام | Duration |
| مكان الانعقاد | مدن ومواعيد متعددة – انظر الجدول أدناه | Venue |
| العرض المالي | يتم إرساله منفصلًا حسب عدد المشاركين وشروط الانعقاد. | Financial Offer |

## آلية التسجيل والتأكيد:

**للتسجيل في البرنامج نرجو اتباع أحد الطرق التالية:**

**أ.** تعبئة نموذج الطلب الخاص بالبرنامج على موقعنا.

**ب.** أو إرسال رسالة بالبريد الإلكتروني من إدارة التدريب.

**ج.** أو كتاب ترشيح من جهة العمل.

**يُرسل التأكيد عبر:**

**البريد الإلكتروني** info@cinpaa.org

**واتساب** +34 635 867 686

فريقنا على أتم استعداد لتقديم أي استشارات خاصة بالإقامة أو خدمات فنية قبل وأثناء حضوركم.

## مواعيد البرنامج المخطط لها:

| المدينة | الموعد |
|---|---|
| كوالالمبور، ماليزيا | 29 مارس - 02 أبريل 2027 |
| لندن، المملكة المتحدة | 19 - 23 أبريل 2027 |
| الدار البيضاء، المغرب | 27 سبتمبر - 01 أكتوبر 2027 |
| إسطنبول، تركيا | 11 - 15 أكتوبر 2027 |

يمكن عقد البرنامج في مدن وتواريخ أخرى وفق احتياج جهتكم، وبالمدة التي تناسبكم. قائمة المدن في الصفحة الأخيرة.



**+34 635 867 686** Europe office
**+90 507 590 1781** Turkey office
**+60 10 509 9484** Malaysia office
**+218 92 622 1324** Libya office
**+34 635 867 686** WhatsApp
info@cinpaa.org | www.cinpaa.org

Europe office: Calle Echegaray N6, 28014 Madrid, Spain
UK office: 12th floor, Marble Arch Tower, 55 Bryanston Street, London, UK

امسح لحفظ بيانات التواصل

## المدن التي ننفّذ فيها برامجنا:

يمكن تنفيذ هذا البرنامج في أيٍّ من المدن التالية، وفي غيرها عند الطلب.

**أذربيجان**
باكو

**إسبانيا**
مدريد، برشلونة، فالنسيا، أليكانتي، بنيدورم، مالقة / ماربيا، سان سيباستيان، غرناطة، قرطبة، جزر الكناري، إشبيلية، بلباو

**أستراليا**
سيدني

**الأردن**
عمّان، العقبة

**الإمارات**
دبي، أبوظبي

**ألبانيا**
تيرانا، ساراندا

**البحرين**
المنامة

**البرتغال**
لشبونة، بورتو

**البوسنة والهرسك**
سراييفو

**التشيك**
براغ

**الجبل الأسود**
بودفا، كوتور

**السعودية**
الرياض، جدة، الدمام

**الصين**
هونغ كونغ، شنغهاي، بكين، غوانزو

**الفلبين**
مانيلا

**الكويت**
مدينة الكويت

**المالديف**
ماليه (المالديف)

**ألمانيا**
ميونخ، برلين، دوسلدورف، فرانكفورت

**المجر**
بودابست

**المغرب**
الدار البيضاء، مراكش، طنجة، الرباط

**المملكة المتحدة**
لندن، إدنبرة، مانشستر، برمنغهام

**النمسا**
فيينا، هالشتات، سالزبورغ / تسيل آم زيه

**الولايات المتحدة**
ميامي، نيويورك، لوس أنجلوس، واشنطن

**اليابان**
طوكيو

**اليونان**
أثينا، رودس

**إندونيسيا**
بالي، جاكرتا

**أيرلندا**
دبلن

**إيطاليا**
روما، فلورنسا، ميلانو، البندقية، كومو

**بلجيكا**
بروكسل، بروج

**بولندا**
كراكوف، وارسو

**تايلاند**
بانكوك، بوكيت

**تركيا**
إسطنبول، أنطاليا، طرابزون، بورصة، إزمير، بودروم، أنطاكيا (هاتاي)

**تونس**
تونس

**جورجيا**
تبليسي، باتومي

**روسيا**
موسكو

**سلوفينيا**
ليوبليانا

**سويسرا**
جنيف، لوسيرن، زيورخ، إنترلاكن، زيرمات، لوغانو

**صربيا**
بلغراد

**عُمان**
مسقط، صلالة

**فرنسا**
باريس

**قبرص**
نيقوسيا، ليماسول، لارنكا

**قطر**
الدوحة

**كرواتيا**
دوبروفنيك

**كندا**
تورونتو، مونتريال

**كوريا الجنوبية**
سيول

**ماليزيا**
كوالالمبور

**مصر**
القاهرة، شرم الشيخ، الإسكندرية، الغردقة

**موريشيوس**
موريشيوس

**هولندا**
أمستردام