

برنامج مدير التسويق التنفيذي الحديث

12 - 16 Oct 2026
شرم الشيخ





برنامج مدير التسويق التنفيذي الحديث

المرجع: 1614_5041 التاريخ: 12 - 16 Oct 2026 الموقع: شرم الشيخ الرسوم: GBP 4100

برنامج مدير التسويق التنفيذي الحديث برنامج قيادي في التسويق مدته عشرة أيام يقدمه مركز مارس للتدريب في مراكزنا الدولية في لندن وباريس وجنيف ودبي ونيويورك وهو مصمم لمديري التسويق التنفيذيين، وللمديري التسويق المستعدين لتولي هذا المنصب، ول كبار القادة التجاريين الذين يديرون وظائف تسويق متعددة التخصصات.

تغير دور مدير التسويق التنفيذي في السنوات الخمس الأخيرة أكثر مما تغير في أي عقد سبقها. فمحاسن الإدارة تتوقع منه اليوم أن يتولى العلامة التجارية، وتوليد الطلب، وتجربة العملاء، والقنوات الرقمية، والمحتوى، والتحليلات، والبنية البياناتية التي تسندها جميعاً وأن يدافع في الوقت نفسه عن الميزانية تجارياً وأن يقف نداً للمدير المالي والمدير الرقمي على طاولة الإدارة التنفيذية. ويتطلب الدور اتساعاً عبر التخصصات ونضجاً قيادياً لتوجيهها.

على مدى عشرة أيام تُقدّم في أسبوعي عمل متتاليين، ستتناول أجندة مدير التسويق التنفيذي الحديث كاملة: العلامة والتموضع، وتجربة العملاء، والقنوات الرقمية والذكاء الاصطناعي، وتوليد الطلب، والمحتوى، والاتصال المؤسسي، والتحليلات وعائد الاستثمار، والتصميم التنظيمي، والعمل القيادي الشخصي الذي يقتضيه الدور. ويستند البرنامج إلى دراسات حالة إقليمية من مؤسسات بريطانية وأوروبية وشرق أوسطية، ويُنسج حول المشكلات الاستراتيجية الحقيقية التي يحضرها المشاركون معهم.

ماذا ستتعلم

بحلول نهاية هذا البرنامج ستكون قادراً على:

- بناء استراتيجية تسويق متناغمة مع استراتيجية المؤسسة.
- قيادة العلامة التجارية بوصفها أصلاً تجارياً طويل الأمد.
- حوكمة تجربة العملاء عبر وظائف خارج نطاق التسويق.
- توجيه النشاط الرقمي والمحتوى والتسويق المدعوم بالذكاء الاصطناعي على المستوى التنفيذي.
- بناء محرك لتوليد الطلب والدفاع عنه تجارياً.
- تطبيق أطر تحليلات التسويق للدفاع عن الاستثمار التسويقي.
- تصميم وقيادة نموذج تشغيل التسويق وهيكل الفريق.
- قيادة وظيفة تسويق كبرى عبر تغيير جوهري.
- العمل بفعالية على طاولة الإدارة التنفيذية مع نظرائك في المالية والقنوات الرقمية.
- تشخيص أسلوبك القيادي الشخصي وأولويات تطورك في هذا المنصب.
- بناء خطة تطوير شخصية للعام المقبل.
- إيصال استراتيجية التسويق باقناع إلى مجالس الإدارة والمستثمرين.

كيف ستستفيد

ستفاد باتساع قيادي في التسويق مؤطر بمنهج منظم، وخطة تطوير شخصية لدورك التنفيذي، وشهادة إتمام من مارس.

وستكسب مؤسستك قائد تسويق قادراً على العمل شريكاً تجارياً موثقاً للإدارة التنفيذية، ودمج العلامة والطلب والقنوات الرقمية وتجربة العملاء تحت استراتيجية واحدة، والدفاع عن وظيفة التسويق بوصفها استثماراً تجارياً.



لِمَ هَذَا الْبَرْنَاهِج

صُمِّمَ هَذَا الْبَرْنَاهِج لِكِبَارِ قَادَةِ التَّسْوِيقِ، وَمِنْهُمْ:

- مَدِيرُو التَّسْوِيقِ التَّنْفِيزِيَّيْنَ وَمَدِيرُو التَّسْوِيقِ عَلَى مَسْتَوَى الْمَجْمُوعَةِ
- مَدِيرُو التَّسْوِيقِ الْمُسْتَعْدُونَ لِتَوَلِّي مَنَصِبِ مَدِيرِ التَّسْوِيقِ التَّنْفِيزِيِّ
- كِبَارِ الْمَسْؤُولِينَ التَّجَارِيِيِّينَ الْمَسْؤُولِينَ عَنِ التَّسْوِيقِ
- كِبَارِ مَسْؤُولِي الْعَهْلَاءِ الَّذِينَ يَتَوَسَّعُونَ نَحْوَ التَّسْوِيقِ الْإِنْشَاقِ
- الْمَدِيرُونَ الْعَامُونَ فِي النِّعْمَالِ الَّتِي يَقُودُهَا التَّسْوِيقِ
- قَادَةُ التَّسْوِيقِ فِي الشَّرَكَاتِ الْعَالَمِيَّةِ وَهِيَائِ كُلِّ الْمَجْمُوعَاتِ
- كِبَارِ مَسْؤُولِي التَّسْوِيقِ فِي الْقِطَاعِ الْعَامِ وَتَسْوِيقِ الْوُجُوهَاتِ
- قَادَةُ التَّسْوِيقِ فِي الشَّرَكَاتِ الْاِتِّسَاعِيَّةِ الْمَقْبُولُونَ عَلَى عَضُوبَةِ مَجَالِسِ الْإِدَارَةِ

الْحَدِ الدَّنَى لِلْمَسْتَوَى الْوُظِيفِيِّ هُوَ مَسْتَوَى مَدِيرِ إِدَارَةٍ فَمَا فَوْقَ. يُقَدَّمُ الْبَرْنَاهِجُ حَاضِرِيًّا عَلَى مَدَى عَشْرَةِ أَيَّامٍ فِي أُسْبُوعِي عَمَلٍ مُتَتَالِيَيْنِ فِي لَنْدُنْ أَوْ بَارِيْسْ أَوْ جَنِيفْ أَوْ دُبَيْ أَوْ نِيُويُورْلِكْ، وَيُنْتَهِي بِمَنْحِ شَهَادَةِ إِتْمَامٍ مِّنْ مَّارْسْ.