برنامج مدير التسويق التنفيذي الحديث

16 - 20 May 2027

الدوحة

برنامج مدير التسويق التنفيذي الحديث

المرجع: 1614_5065 التاريخ: 16 - 20 May 2027 الموقع: الدوحة الرسوم: GBP 5500

برنامج مدير التسويق التنفيذي الحديث برنامج قيادي في التسويق مدته عشرة أيام يقدّمه مركز مارس للتدريب في مراكزنا الدولية في لندن وباريس وجنيف ودبي ونيويورك وهو مصمّم لمديري التسويق التنفيذيين، ولمديري التسويق المستعدين لتولّي هذا المنصب، ولكبار القادة التجاريين الذين يديرون وظائف تسويق متعددة التخصصات.

تغيّر دور مدير التسويق التنفيذي في السنوات الخمس الأخيرة أكثر مما تغيّر في أي عقد سبقها. فمجالس الإدارة تتوقع منه اليوم أن يتولّى 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، ويُبنى حول المشكلات الاستراتيجية الحقيقية التي يحضرها المشاركون معهم.

ماذا ستتعلّم

بحلول نهاية هذا البرنامج ستكون قادراً على:

- بناء استراتيجية تسويق متماسكة متوائمة 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 محرّك 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 تطوّرك في هذا المنصب.
- بناء خطة تطوير شخصية للعام المقبل.
- إيصال استراتيجية التسويق بإقناع إلى مجالس الإدارة والمستثمرين.

كيف ستستفيد

ستغادر باتساع قيادي في التسويق موطّر بمنهج منظّم، وخطة تطوير شخصية لدورك التنفيذي، وشهادة إتمام من مارس.

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

لمن هذا البرنامج

صُمِّم هذا البرنامج لكبار قادة التسويق، ومنهم:

- مديرو التسويق التنفيذيون ومديرو التسويق على مستوى المجموعة
- مديرو التسويق المستعدون لتولّي منصب مدير التسويق التنفيذي
- كبار المسؤولين التجاريين المسؤولين عن التسويق
- كبار مسؤولي العملاء الذين يتوسّعون نحو التسويق الأشمل
- المديرون العامّون في الأعمال التي يقودها التسويق
- قادة التسويق في الشركات العائلية وهياكل المجموعات
- كبار مسؤولي التسويق في القطاع العام وتسويق الوجهات
- قادة التسويق في الشركات المتوسطة المقبلون على عضوية مجالس الإدارة

الحد الأدنى للمستوى الوظيفي هو مستوى مدير إدارة فما فوق. يُقدّم البرنامج حضورياً على مدى عشرة أيام في أسبوعي عمل متتاليين في لندن أو باريس أو جنيف أو دبي أو نيويورك، وينتهي بمنح شهادة إتمام من مارس.