# الإدارة التسويقية الاستراتيجية

# الإدارة التسويقية الاستراتيجية

الإدارة التسويقية الاستراتيجية دورة تنفيذية في التسويق مدتها خمسة أيام يقدّمها مركز مارس للتدريب في مراكزنا التدريبية الدولية في لندن ودبي وباريس وأمستردام وبرشلونة  وهي مصمّمة لمديري التسويق ورؤساء وحدات التسويق وكبار المديرين الذين يتولّون مسؤولية النمو التجاري على مستوى السوق أو وحدة الأعمال.

لم يعد التسويق وظيفة تقودها الحملات، بل أصبح تخصصاً استراتيجياً يجلس إلى جانب المدير المالي على طاولة الإدارة التنفيذية. فمجالس الإدارة تتوقع اليوم من قادة التسويق أن يضعوا طموحات النمو، وأن يدافعوا عن توزيع الموارد، وأن يصوغوا موقعاً سوقياً قابلاً للدفاع عنه، وأن يثبتوا عائداً على كل جنيه يُستثمر. لم تعد المعرفة التسويقية العامة كافية على مستوى المدير؛ المطلوب منهج منظّم لاتخاذ الخيارات وتبريرها.

على مدى خمسة أيام مركّزة، ستمرّ عبر دورة التسويق الاستراتيجي الكاملة  من استشعار السوق وتجزئته إلى التموضع والمزيج التسويقي والتخطيط والقياس. ويستخدم البرنامج أطر عمل معتمدة، ودراسات حالة إقليمية من المملكة المتحدة وأوروبا والشرق الأوسط، وتمارين تطبيقية مبنية على عملك أنت. وستغادر بخطة عمل شخصية ومنهج واضح لصياغة استراتيجية التسويق عند عودتك إلى مؤسستك.

## ماذا ستتعلّم

بحلول نهاية هذا البرنامج ستكون قادراً على:

- تحليل بيئة السوق باستخدام أطر استراتيجية معتمدة.
- تجزئة السوق واختيار الشرائح المستهدفة بانضباط تجاري.
- بناء بيان تموضع متمايز وقيمة مقترحة واضحة.
- تصميم مزيج تسويقي متماسك يدعم الاستراتيجية المختارة.
- إعداد خطة تسويقية استراتيجية يمكن للإدارة التنفيذية تمويلها.
- تقييم الأداء التسويقي بمؤشرات تجارية ذات دلالة حقيقية.
- توزيع الميزانية التسويقية على القنوات والشرائح بثقة.
- تشخيص الصحة الاستراتيجية لإدارة تسويق قائمة.
- إيصال استراتيجية التسويق بوضوح إلى مجالس الإدارة والزملاء الماليين.
- قيادة فريق التسويق لتنفيذ خطة معتمدة.

## كيف ستستفيد

ستغادر بمنهج منظّم لصياغة استراتيجية التسويق والدفاع عنها على المستوى التنفيذي، ومسودة عملية لخطة تسويقية استراتيجية خاصة بعملك، وشهادة إتمام من مارس.

وستكسب مؤسستك قائد تسويق يربط الطموح التجاري بالاستثمار التسويقي، ويدافع عن ميزانية التسويق بلغة تجارية، ويُدخل الانضباط الاستراتيجي على وظيفة كثيراً ما تُدار بالحدس.

## لمن هذا البرنامج

صُمِّم هذا البرنامج لكبار المسوّقين والقادة التجاريين، ومنهم:

- مديرو التسويق ورؤساء وحدات التسويق
- كبار مديري العلامات التجارية المستعدون لأدوار إدارية عليا
- المديرون التجاريون ذوو المسؤولية التسويقية
- المديرون العامّون المسؤولون عن حسابات الأرباح والخسائر
- رؤساء الاستراتيجية في المؤسسات الموجّهة للمستهلك
- قادة التسويق في الشركات العائلية والمجموعات
- كبار مسؤولي الاتصال والتسويق في القطاع العام

الحد الأدنى للمستوى الوظيفي هو مدير أول فما فوق. يُقدّم البرنامج حضورياً على مدى خمسة أيام في لندن أو دبي أو باريس أو أمستردام أو برشلونة، وينتهي بمنح شهادة إتمام من مارس.