

دبلوم التسويق المتكامل

CMTD™ Comprehensive Marketing Training Diploma

1. التسويق الحديث
2. البيع الشخصي
3. خدمة العملاء
4. نماذج المنافسة
5. التسويق الإلكتروني
6. بناء العلامة التجارية
7. فتح الأسواق والتوسع
8. كتابة الخطة التسويقية



أ. سهل مهدي

خبير التسويق
الإلكتروني والرقمي



د. عماد مسعود

خبير بناء العلامة
التجارية والاستهداف



أ. ثابت حجازي

خبير التسويق
الحديث والمبيعات

طريقة الحضور

من الجوال أو الكمبيوتر أو التابلت



عدد اللقاءات

١٣ لقاء خلال شهر واحد



الموقع

أون لاين من بيتك أو مكتبك / بث مباشر



تاريخ البدء

٣ / ٩ / ٢٠١٨م الموافق في ٢٢ / ١٢ / ١٤٣٩هـ



775 دولار
2900 ريال



شهادة دبلوم
التسويق المتكامل
من أكاديمية
ماسترز - بريطانيا

+966 59 766 5171 :السعودية
+60 111 111 5505 :من أنحاء العالم
www.emasteryacademy.com

اطلب الفيديوهات
التعريفية والخصومات
المشجعة عبر الواتس



التسويق المتكامل

في واحدة من أهم الوظائف الحالية في المنظمات، بل وصفها فيليب كوتلر الأب الروحي للتسويق في كتابه إدارة التسويق Marketing Management بأنها "الوظيفة التي تتمحور حولها جميع وظائف المنظمة الأخرى"،

ونظراً للحاجة الماسة للتسويق المتكامل يأتي هذا الدبلوم التدريبي ليضع بين يدي المشارك الأسرار والأدوات العلمية والعملية لصناعة الأسواق واستهدافها وكسب حصة سوقية منافسة في سوق مليء بالتحديات التي تواجه المشاريع الصغيرة والجديدة تحديداً.

وبحسب جمعية الأعمال الصغيرة Small Business Association SBA فإن 30٪ من المشاريع الجديدة تفشل في أول سنتين، و50٪ أول خمس سنوات، وأكثر من 66٪ من المشاريع الجديدة تفشل أول 10 سنوات. أي فقط 25٪ منها تنجح لتصمد 15 سنة أو أكثر!، وأشار نفس المصدر أن السبب رقم واحد لهذا التحدي الهائل للصمود هو ضعف المشاريع الجديدة في إيجاد السوق المستهدف! وهي مشكلة تسويقية بكل المقاييس.

ولذلك فإن دبلوم التسويق المتكامل يركز على تزويد المشارك بأهم الممارسات العملية في المحاور التالية:

10 أجزاء تدريبية تغطي كامل محاور الدبلوم

13 لقاء تدريبي 8 - 10:30 مساءً

01	أسس التسويق الحديث Marketing in 21 st century	اللقاء الأول 3 سبتمبر 2018م
02	سلوك المستهلك Consumer Behavior	اللقاء الثاني 4 سبتمبر 2018م
03	استراتيجيات تحليل وتحديد السوق Market Analysis	اللقاء الثالث 5 سبتمبر 2018م
04	إعداد المزيج التسويقي 8P's Marketing Mix	اللقاء الرابع والخامس 10 و 11 سبتمبر 2018م
05	خطوات بناء العلامة التجارية Branding Steps	اللقاء السادس 12 سبتمبر 2018م
06	نماذج التنافس وتقييم جاذبية السوق Competition	اللقاء السابع 17 سبتمبر 2018م
07	التسويق الإلكتروني (تطبيق عملي) E- marketing	اللقاء الثامن والتاسع والعاشر 18 و 19 و 20 سبتمبر 2018م
08	مراحل البيع الثمانية Sales Stages	اللقاء الحادي عشر 24 سبتمبر 2018م
09	خدمة العملاء فائقة التميز Customer Service	اللقاء الثاني عشر 25 سبتمبر 2018م
10	كتابة الخطة التسويقية خطوة بخطوة Mkt. Plan	اللقاء الثالث عشر 26 سبتمبر 2018م

الهدف العام لدبلوم التسويق المتكامل (أون لاين Online)

يهدف دبلوم التسويق المتكامل وتصب مجمل أهدافه الفرعية في رؤية واحدة وهي: تطوير معرفة ومهارات الحضور في علم وفن التسويق المتكامل، وترسيخ قناعات داعمة ومحفزة تضمن ممارسات ناجحة تتمحور حول العميل ، وتنطلق منه لأفاق التسويق الحديث وأسواره. من خلال برنامج الكتروني ذو جودة عالية يضمن التفاعل الكامل بين المدرب والمشارك.



Target Audience

الفئة المستهدفة

- أصحاب المشاريع الصغيرة والمتوسطة
- رواد الاعمال في مختلف المجالات
- مدراء التسويق والمبيعات
- مسؤولي التسويق في المنظمات الخيرية
- رجال المبيعات
- أخصائي التسويق

اتصل الآن لتجري حواراً تفصيلياً مع فريقنا .. نرحب بك
وجه سؤالاً لأحد خبراء ومدربي البرنامج وسنرسل لك
جوابه شخصياً برسالة صوتية أو كتابية .. لا تتردد في أي
سؤال... فنحن في خدمتك.

+966 59 766 5171 السعودية
+60 111 111 5505 ماليزيا



الشهادة والاعتماد:

هذا البرنامج مطور ومعتمد من ماستري أكاديمي - بريطانيا، ويحصل كل مُشارك بعد اجتياز الدبلوم على شهادة «دبلوم التسويق المتكامل التدريبي» من أكاديمية ماستري - بريطانيا.

Comprehensive Marketing Training Diploma

CMTD Certificate



الجزء الأول:

أسس التسويق الحديث

- مفاهيم التسويق الحديث
- مكانة التسويق في المنظمة
- ماذا نسوق؟
- متى يبدأ التسويق؟
- أهمية الخدمات والفروق الجوهرية بين السلع والخدمات
- أهم تحولات التسويق في القرن الواحد والعشرين

الجزء الثاني:

تحليل سلوك المستهلك

- فهم سلوك المستهلك من السطح إلى العمق (الاحتياجات - الرغبات - الدوافع)
- سلوك المستهلك وأثره الخطير على التسويق (تركيا وماليزيا حالة عملية)
- الخطوات العملية لتحليل سلوك المستهلك

الجزء الثالث:

استراتيجيات تحديد السوق

- تحليل البيئة الخارجية والداخلية & PEST SWOT
- كيفية تجزئة السوق الكلية Segmentation
- كيفية الاستهداف Targeting
- كيف ستظهر في السوق Positioning
- استراتيجيات الاستهداف والتوسع Ansoff
- استراتيجيات المحيط الأزرق Blue Ocean

الجزء الرابع:

قوة التنافس

وتقييم جاذبية السوق

- تحليل المنافسة Competition Analysis
- القوى التنافسية الخمس لمايكل بورتر
- قياس وتقييم جاذبية السوق بالأرقام
- اختيار الميزة التنافسية بدقة Competitive Advantage
- كيف تكسب السوق على المدى البعيد؟

الجزء الخامس:

إعداد المزيج التسويقي المتكامل 8P's

- مفهوم المزيج التسويقي Marketing Mix
- العناصر الرئيسية لنموذج التسويق 8 P's
- 1. المنتج Product
- 2. المكان والتوزيع Place & Distribution
- 3. السعر Price
- 4. الترويج Promotion
- 5. العمليات Process
- 6. البيئة المادي Physical Evidence
- 7. الناس People
- 8. الانتاجية والجودة Quality & Productivity
- أهم الأسرار العملية لنجاح أو فشل التسويق في مرحلة التطبيق

الجزء السادس:

خطوات بناء العلامة التجارية

- مفهوم بناء العلامة التجارية Branding
- مراحل بناء العلامة التجارية
- مكونات العلامة التجارية
- بناء الارتباطات الخاصة بالعلامة التجارية



بمناسبة النجاح الكبير لدبلوم التسويق المتكامل
نمنح عملائنا خصومات متميزة ..
15% خصم التسجيل المبكر قبل 30 يناير 2018م.
15% خصم المجموعات (5 مشاركين فأكثر).

السعودية +966 59 766 5171

ماليزيا +60 111 111 5505





• التمارين التدريبية



• المناقشة والحوار



• المحاضرات النظرية



• الألعاب التدريبية



• لعب الأدوار



• الحالات العملية



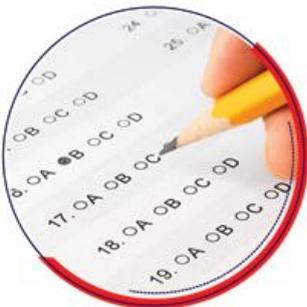
• عروض الفيديو



• بطاقة أهم ماتعلمت



• العروض التقديمية + اللوح الورقي



• اختبارات القدرات الشخصية



• الزيارات الميدانية



• التطبيق العملي لمجموعات والأفراد

مشروع التخرج

شروط الاجتياز للحصول على شهادة دبلوم التسويق المتكامل CMTD

لاستكمال متطلبات الحصول على شهادة دبلوم التسويق المتكامل يجب:

- 1 . حضور ما لا يقل عن 27 ساعة تدريبية من أصل 30 ساعة (مجملة ساعات الدبلوم).
- 2 . التفاعل في الأنشطة والتمارين العملية داخل القاعة الالكترونية.
3. تقديم مشروع التخرج في موعد لا يتجاوز 60 يوم من تاريخ انتهاء البرنامج.

نبذه عن مشروع التخرج: يركز مشروع التخرج على التطبيقات العملية لمحتويات الدبلوم التدريبي، حيث يقوم المشارك بكتابة الخطة التسويقية بشكل مختصر وفقاً للنماذج التي تعلمها وباستخدام النموذج التطبيقي الجاهز مسبقاً.

ملاحظة: يتم تدريب المُشارك على جميع المهارات اللازمة لمشروع التخرج وفق نماذج وأدوات جاهزة بحيث ينصب تركيز المُشارك على التطبيقات العملية من واقع عمله الحالي.



MASTERY ACADEMY
FOR TRAINING & DEVELOPMENT

هذا البرنامج مطور ومعتمد من
ماستري أكاديمي - بريطانيا، ويحصل
كل مُشارك بعد اجتياز الدبلوم على
شهادة «دبلوم التسويق المتكامل
CMTD» من أكاديمية ماستري -
بريطانيا. وهي شهادة مهنية تشهد
لحامها أنه اجتاز متطلبات ومعايير
الحصول على شهادة الدبلوم التدريبي
في مجال التسويق بنجاح.



شهادة CMTD™

دبلوم التسويق المتكامل

Comprehensive Marketing
Training Diploma

- مدرّب محترف Certified Professional Trainer معتمد من جامعة NEW MAN أمريكا.
 - مدرّب معتمد Certified Trainer من الأكاديمية الدولية للتدريب INTRAC بريطانيا.
 - مدرّب معتمد Certified Trainer في مهارات التسويق والمبيعات وخدمة العملاء من Mastery Academy بريطانيا.
 - مدرّب معتمد من الجمعية الدولية لتدريب المدربين (ISTT) International Society for Train the Trainer أمريكا.
 - مشارك في برامج تأهيل المدربين المعتمدين من مؤسسة التمويل الدولية IFC في برامج Business Edge.
 - مدرّب معتمد من صندوق الملك عبدالله الثاني للتنمية والتدريب- الأردن.
 - مدرّب معتمد من جمعية المدربين الأردنيين، وعضو في الهيئة التنفيذية لاتحاد المدربين العرب.
 - مدرّب معتمد في مقياس هيرمان للتفكير HBDI Certified Trainer المانيا.
 - مدرّب متخصص في البرمجة اللغوية العصبية NLP وتطبيقاتها في العمل NLP AT WORK.
 - ممارس متقدم معتمد Master Practitioner Certified في البرمجة اللغوية العصبية NLP من أكبر وأشهر الجمعيات والجهات العالمية: (NLP University American Board, INLPTA, CTC).
 - ممارس متقدم معتمد Master Practitioner Certified في التنويم الإيحائي من البورد الأمريكي ABH.
 - مساعد مدرّب معتمد Certified Assistant Trainer في مهارات التفكير الإبداعي CORT معتمده من إدوار ديونو.
 - مجاز في أكثر من 60 برنامج تدريبي في الإدارة والتسويق وتطوير القدرات.
 - مؤسس ورئيس أكاديمية إعداد المدربين 2010م www.tt-academy.com
 - قائد برنامج «دبلوم القيادة الإدارية التدريبي _ ماستري» والذي قدم لأكثر من 150 مدير عام وإدارة حتى 2014م.
 - مشارك في أبرز حدث تدريبي قيادي على مستوى العالم العربي كمدرّب في أكاديمية إعداد القادة 2008م.
 - مجاز خطياً كمدرّب محترف من الدكتور طارق السويدان 2008م، وقد وصفه بأنه مدرّب محترف بالخبرة والفطرة.
 - حاصل على البكالوريوس في إدارة الأعمال والماجستير في التسويق من الأكاديمية العربية للعلوم المالية – الأردن.
 - يقدم العديد من الاستشارات في مجالي القيادة الإدارية والتسويق الحديث.
 - ظهر في العديد من اللقاءات الصحفية والبرامج التلفزيونية والإذاعية حول مواضيع التنمية الإدارية وتطوير القدرات مثل قناة الرسالة، التلفزيون الأردني، قناة الرافيدين، تلفزيون عُمان، الإذاعة الأردنية، إذاعة روتانا، إذاعة جدة... الخ.
- للمزيد من المعلومات حول المدرّب يمكنك زيارة موقعه الإلكتروني www.thabethejazi.com

عمل ثابت حجازي كمدرّب مستقل في مجال القيادة الإدارية والتسويق الحديث، لأكثر من عشر سنوات مضت، قدّم خلالها خدماته التدريبية والاستشارية بتفرغ لأكثر من 100 منظمة حكومية وخاصة في مختلف الدول العربية منها السعودية، قطر، البحرين، عُمان، اليمن، السودان، الأردن، لبنان، وليبيا، ليتجاوز بذلك تدريبه لأكثر من 10000 شخص في مختلف هذه الدول والقطاعات.

وقاد عدد من المشاريع التدريبية الهامة مثل مشروع تدريب 150 مدير إدارة وعموم في شركات الكهرباء السودانية في دبلوم القيادة الإدارية، ومشروع تدريب موظفي خدمة العملاء في القطاع الحكومي بالبحرين، كما أدار وشارك في تنفيذ مشروع تطوير كفاءة مدراء التسويق في عدد من منظمات المجتمع المدني والذي تضمن 100 مدير تسويق من مختلف أنحاء العالم، وغيرها من مشاريع التعليم والتدريب النوعية حيث أسس مشروع أكاديمية إعداد المدربين TTA الذي يسهم بشكل متخصص في تطوير مهارات المدربين الجدد ويؤهلهم لدخول صناعة التدريب بحرفية ومهارة عالية.

يعمل حالياً كرئيس تنفيذي لأكاديمية ماستري للتدريب والتطوير – بريطانيا، وينتظر بشغف اللقاءات التدريبية الهامة حيث يؤدي رسالته في الحياة "تعلم وتعليم الفكر الإداري والتسويقي لنفسه والآخرين من أجل المساهمة في تكامل نهضتنا في العالم العربي والإسلامي".

- دكتوراه فلسفة في التسويق جامعة عمان العربية (2007) عمان – الأردن
- ماجستير إدارة الأعمال الجامعة الأردنية (2003) عمان-الأردن
- بكالوريوس هندسة اتصالات الجامعة الأردنية (1990) عمان – الأردن
- جامعة عمان العربية للدراسات العليا: أستاذ التسويق بدءاً من 2007
- مجموعة الاتصالات الأردنية مدير المشاريع للشركات – مدير دعم كبار الزبائن - رئيس قسم أعمال الشبكات الخارجية
- أساسيات التسويق، شركة الألبسة الاردنية C.J.C
- تقييم جودة الخدمات المقدمة، بنك أم درمان الوطني، الخرطوم.
- تحسين جودة خدمة الزبائن وإدارة الشكاوي، تنمية، دبي، الإمارات العربية المتحدة.
- استراتيجيات الإحلال وإعداد قيادات الصف الثاني، البنك المركزي، السودان
- استراتيجيات الإحلال وإعداد قيادات الصف الثاني، اللجنة الأولمبية الأردنية، عمان
- قدم استشارة في تطبيق منهجية ادارة الموارد البشرية بالكفايات (الجدارات) واعداد قاموس الكفايات (الجدارات) وتصميم بطاقات لوصف الوظيفي، والاستقطاب والتوظيف والتدريب والتقييم الوظيفي باستخدام منهجية الكفايات لمجموعة جياذ في السودان.
- استشارة في تطبيق منهجية ادارة الموارد البشرية بالكفايات لشركة ACES في الخليج العربي وشركة سودا سيرفس في السودان.



يمتلك خبرة أكثر من 20 عاماً كخبير ومستشار في التسويق وفي الموارد البشرية في الشركات والمنظمات غير الربحية ولديه 15 بحثاً منشوراً في المجالات العربية والدولية. قدم العديد من الدورات المتخصصة في مجال التسويق وادارة الموارد البشرية وإعداد الخطط التسويقية وإدارة العلامات التجارية للشركات الخاصة والقطاع العام وللمنظمات غير الربحية، وتصميم بطاقات الوصف الوظيفي، والاستقطاب والتوظيف والتدريب والتقييم الوظيفي باستخدام منهجية الكفايات لمجموعة من الشركات الكبرى مثل مجموعة جياذ في السودان، وشركة ACES في الخليج العربي وشركة سودا سيرفس في السودان.

- يحضر دكتوراة في جامعة بوترا الماليزية في مجال التسويق الالكتروني بماليزيا.
- حاصل على ماجستير في إدارة الأعمال من الجامعة الإسلامية العالمية بماليزيا.
- حاصل على بكالوريوس في اللغة الانجليزية من الجامعة الاسلامية العالمية بماليزيا.
- مدرب معتمد من المؤسسة العامة للتعليم الفني والتدريب المهني.
- مدرب معتمد من منظمة GTC العالمية.
- مدرب معتمد من البورد الأمريكي للبرمجة اللغوية العصبية (ABNLP).
- "مدرب معتمد من منظمة الاعتماد الدولي للتدريب International Accreditation Organization"
- مدرب معتمد Certified Trainer من ماستري أكاديمي البريطانية.
- مجاز في عديد من البرامج التدريبية في الاتصال البشري، التعلم الخارق، خدمة العملاء، والبيع عن طريق الهاتف.
- جميع برامج المدرب معتمدة من أكاديمية ماستري أكاديمي بريطانيا .ويحصل كل متدرب -بعد اجتياز البرنامج على شهادة معتمدة من بريطانيا www.bmasteryacademy.co.uk
- يدرّب بطلاقة بكلا اللغتين ،اللغة العربية والإنجليزية.
- حضر العديد من الدورات التدريبية على يد كبار المدربين في الادارة والتسويق والمبيعات وتطوير الذات.
- قاد فريق عمل جوجل الذي كان مهمته تحديث وتطوير المعلومات على خرائط جوجل في المدينة المنورة

يعد المدرب سهل مهدي من أحد المدربين المتخصصين في التسويق الإلكتروني وبناء العلامة التجارية عبر السوشال ميديا، فقد ساهم في تطوير الخطط التسويقية لعدد من الشركات الصغيرة والمتوسطة الحجم وأشرف على لا يقل عن 50 حملة تسويقية عبر السوشال ميديا، كما أنه يتميز بخبرته الواسعة في مجال البيع عن طريق الهاتف ويعتبر واحدا من قلائل المدربين في الوطن العربي الذين يدرّبون في مجال البيع عن طريق الهاتف Telesales.

وقد درب في عدد من الدول العربية والاجنبية مثل السعودية، اليمن، تركيا وماليزيا، كما يتمتع المدرب سهل مهدي بخبرة مهنية طويلة في كلا من القطاع الحكومي والقطاع الخاص فقد عمل في أكبر الشركات في العالم في مجال خدمة العملاء call center مثل شركة نوكيا Nokia وشركة الاتصالات السنغافورية Singtel.





MASTERY ACADEMY
FOR TRAINING & DEVELOPMENT



اتصل الآن لتجري حواراً تفصيلياً مع فريقنا ..
إننا مستعدون لكل استفساراتكم ولدينا الوقت الكافي لخدمة
عملائنا. لا تدع أي تردد أو عائق يمنعك من الاشتراك معنا،
فالقيمة التي سيحدثها الدبلوم كبيرة وملموسة.



+60 111 111 5505

TEL +44 20 8242 6740

FAX +44 20 313 76637

info@bmasteryacademy.co.uk
bmasteryacademy.co.uk