BOOST
Consulting and Training | Reach New Heights

Course Name

أساسيات التسويق الفندقي وتنمية المبيعات الفندقية

Sector Name
الضيافة والفنادق

Document Type
Generated by Boostlab

Click Here To Visit Course

ABU DHABI: +971 2 449 6000
ABU DHABI: +971 50 412 3294
DUBAI: +971 4 888 6787
KSA: +966 56 416 0617
EGYPT: +20 127 111 1770

أساسيات التسويق الفندقي وتنمية المبيعات الفندقية

Course Introduction

هذا البرنامج التدريبي المتخصص لتأهيل العاملين في القطاع **"بوست"** تقدم شركة الفندقي على المبادئ الحديثة في التسويق الفندقي وتنمية المبيعات، حيث يشهد هذا القطاع منافسة شديدة تتطلب استراتيجيات ذكية، وأدوات فعالة للوصول إلى العملاء المستهدفين، وتعزيز الولاء، وزيادة الحصة السوقية.

يركز البرنامج على الجوانب العملية في إدارة التسويق الفندقي، بدءًا من تحليل السوق والمنافسة، وتحديد الشرائح المستهدفة، إلى بناء العروض الترويجية الفعالة، وتحسين التواصل مع العملاء، واستثمار المنصات الرقمية والاجتماعية لزيادة الوصول والتفاعل، كما يتناول مهارات البيع المباشر وغير المباشر، والتفاوض مع العملاء والشركات، وإدارة العلاقات طويلة الأمد معهم من خلال أدوات CRM وخطط الولاء.

ABU DHABI: +971 2 449 6000
ABU DHABI: +971 50 412 3294
DUBAI: +971 4 888 6787
KSA: +966 56 416 0617
EGYPT: +20 127 111 1770

Click Here To Visit Course

BOOST
Consulting and Training | Reach New Heights

أساسيات التسويق الفندقي وتنمية المبيعات الفندقية

Target Audience

- ✓ موظفو أقسام التسويق والمبيعات في الفنادق والمنتجعات.
- ✓ مسؤولو الحجوزات والتسويق الرقمي الفندقي.
- ✓ مدراء التشغيل الراغبون في تطوير المعرفة التسويقية.
- ✓ وكلاء السفر والضيافة والتعامل مع الحجوزات المؤسسية.
- ✓ المهنيون الطامحون لدخول مجال التسويق الفندقي.

ABU DHABI: +971 2 449 6000
ABU DHABI: +971 50 412 3294
DUBAI: +971 4 888 6787
KSA: +966 56 416 0617
EGYPT: +20 127 111 1770

Click Here To Visit Course

BOOST

BOOST
Consulting and Training | Reach New Heights

أساسيات التسويق الفندقي وتنمية المبيعات الفندقية

Learning Objectives

- ✓ فهم المفاهيم الأساسية للتسويق الفندقي الحديث.
- ✓ تحليل السوق وتحديد الفرص والتهديدات التسويقية.
- ✓ تحديد الفئات المستهدفة وتصميم العروض المناسبة لها.
- ✓ تنفيذ حملات ترويجية فعالة عبر القنوات المناسبة.
- ✓ استخدام أدوات التسويق الرقمي والمحتوى لتوسيع الوصول.
- ✓ تنمية مهارات البيع والتفاوض مع الأفراد والشركات.
- ✓ استخدام نظم إدارة علاقات العملاء لتعزيز الولاء.
- ✓ قياس الأداء التسويقي وتحسين النتائج بناء على البيانات.
- ✓ التنسيق بين قسم التسويق وباقي الإدارات التشغيلية.
- ✓ بناء خطة تسويقية واقعية قابلة للتنفيذ والتطوير.

ABU DHABI: +971 2 449 6000
ABU DHABI: +971 50 412 3294
DUBAI: +971 4 888 6787
KSA: +966 56 416 0617
EGYPT: +20 127 111 1770

Click Here To Visit Course

أساسيات التسويق الفندقي وتنمية المبيعات الفندقية

Course Outline

✓ DAY 01

مفاهيم التسويق الفندقي الحديث

- ✓ الفرق بين التسويق التقليدي والتسويق الفندقي.
- ✓ عناصر المزيج التسويقي للفنادق (7Ps).
- ✓ التسويق المرتكز على القيمة وتجربة الضيف.
- ✓ الترويج مقابل البيع: التكامل والفرق.
- ✓ أهمية التسويق في تحديد هوية الفندق في السوق.

تحليل السوق والمنافسة

- ✓ أدوات تحليل SWOT في السياق الفندقي.
- ✓ تحديد نقاط القوة والضعف داخل المؤسسة.
- ✓ دراسة المنافسين المحليين والإقليميين.
- ✓ تحليل سلوك العملاء واحتياجاتهم المتغيرة.
- ✓ استخدام البيانات والبحوث لتوجيه القرار التسويقي.

ABU DHABI: +971 2 449 6000
ABU DHABI: +971 50 412 3294
DUBAI: +971 4 888 6787
KSA: +966 56 416 0617
EGYPT: +20 127 111 1770

Click Here To vist Course

BOOST
Consulting and Training | Reach New Heights

أساسيات التسويق الفندقي وتنمية المبيعات الفندقية

Course Outline

✓ Day 02

تحديد الفئات المستهدفة وتصميم العروض

- ✓ تحديد الشرائح المستهدفة بدقة (العائلات – الأعمال – الترفيه...).
- ✓ بناء شخصيات العملاء (Buyer Personas).
- ✓ تصميم عروض مخصصة لكل شريحة.
- ✓ تطوير باقات متكاملة (إقامة + أنشطة + خدمات إضافية).
- ✓ ربط العروض بالمواسم والمناسبات.
- ✓ تجربة الضيف كأداة تسويقية (سلسلة القيمة).
- ✓ استخدام الصور والمحتوى في تسويق العروض.
- ✓ إعداد نماذج ترويج جذابة وقابلة للتنفيذ.
- ✓ تجريب وقياس فعالية العروض التسويقية المختلفة.

التسويق الرقمي في القطاع الفندقي:

- ✓ دور الموقع الإلكتروني في دعم المبيعات.
- ✓ تحسين الظهور عبر محركات البحث (SEO).
- ✓ الحملات المدفوعة على Google ووسائل التواصل.
- ✓ إدارة الصفحات والمنصات الفندقية (Booking – TripAdvisor...).
- ✓ التسويق عبر البريد الإلكتروني والرسائل الفورية.
- ✓ إدارة السمعة الرقمية والتفاعل مع التعليقات.

ABU DHABI: +971 2 449 6000
ABU DHABI: +971 50 412 3294
DUBAI: +971 4 888 6787
KSA: +966 56 416 0617
EGYPT: +20 127 111 1770

Click Here To vist Course

BOOST
Consulting and Training | Reach New Heights

أساسيات التسويق الفندقي وتنمية المبيعات الفندقية

Course Outline

✓ Day 03

مهارات تنمية المبيعات الفندقية

- ✓ البيع المباشر والحجوزات المؤسسية.
- ✓ مهارات التفاوض مع الشركات ووكلاء السفر.
- ✓ استخدام بيانات العملاء لتحديد فرص البيع.
- ✓ متابعة العملاء المحتملين وتحويلهم إلى حجوزات فعلية.
- ✓ الربط بين قسم المبيعات والأقسام التشغيلية.
- ✓ تصميم عروض الشركات والمؤتمرات.

إدارة علاقات العملاء ورفع معدلات الولاء

- ✓ أهمية بناء علاقة طويلة الأمد مع الضيف.
- ✓ استخدام أنظمة CRM في السياق الفندقي.
- ✓ جمع وتخزين بيانات العملاء بفعالية.
- ✓ تصميم برامج ولاء قائمة على العوائد والخبرة.
- ✓ تحليل سلوك العملاء المتكررين وتوجيه العروض لهم.
- ✓ الرسائل التفاعلية بعد الإقامة وإعادة الاستهداف.
- ✓ تكامل جهود التسويق مع خدمة العملاء والتشغيل.
- ✓ قياس تأثير العلاقة مع العميل على معدل العائد.

إعداد خطة تسويقية وتقييم الأداء

- ✓ خطوات بناء خطة تسويقية فندقية سنوية.
- ✓ ربط الأهداف التسويقية بالأهداف التشغيلية.

- ✓ تحديد مؤشرات الأداء الأساسية (KPIs).
- ✓ تحليل نتائج الحملات التسويقية وتعديلها.

ABU DHABI: +971 2 449 6000
ABU DHABI: +971 50 412 3294
DUBAI: +971 4 888 6787
KSA: +966 56 416 0617
EGYPT: +20 127 111 1770

Click Here To vist Course

أساسيات التسويق الفندقي وتنمية المبيعات الفندقية

Confirmed Sessions

FROM	TO	DURATION	FEES	LOCATION
July 12, 2027	July 14, 2027	3 days	3950.00 $	England , London
Nov. 30, 2026	Dec. 2, 2026	3 days	3250.00 $	UAE , Dubai
April 5, 2027	April 7, 2027	3 days	3250.00 $	UAE , Dubai
May 23, 2027	May 25, 2027	3 days	3250.00 $	Qatar , Doha

ABU DHABI: +971 2 449 6000
ABU DHABI: +971 50 412 3294
DUBAI: +971 4 888 6787
KSA: +966 56 416 0617
EGYPT: +20 127 111 1770

Click Here To vist Course

info@boostuae.com info@boostorg.com