Consulting and Training | Reach New Heights

Course Name

إدارة فرق التسويق وتحفيزها

Sector Name

التسويق والمبيعات وخدمة العملاء

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

إدارة فرق التسويق وتحفيزها

Course Introduction

نجاح أي استراتيجية تسويقية لا يعتمد فقط على جودة الخطط، بل على ديناميكية الفريق الذي ينفذها، لهذا يركّز هذا البرنامج التدريبي على تطوير المهارات القيادية والإدارية اللازمة لبناء فرق تسويق فعّالة، تحفيزها، توجيهها، وتعزيز العمل الجماعي داخل بيئات تسويقية سريعة الإيقاع تعتمد على الإبداع، الالتزام، والنتائج.

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

إدارة فرق التسويق وتحفيزها

Target Audience

- ✓ مدراء وقادة أقسام التسويق في المؤسسات.
- ✓ قادة فرق التصميم والإبداع والإنتاج المرئي.
- ✓ رؤساء المشاريع التسويقية.
- ✓ رواد الأعمال.
- ✓ كل من يسعى لبناء أو إعادة هيكلة فريق تسويق داخل مؤسسته.

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

إدارة فرق التسويق وتحفيزها

Learning Objectives

✓ فهم خصائص فرق التسويق وأنماط العمل داخلها.
✓ بناء فرق متكاملة من حيث المهارات والتخصصات.
✓ تحفيز العاملين في مجالات إبداعية لتحقيق الإنتاج الأمثل.
✓ التعامل مع الضغط وضيق الوقت والمهام المتداخلة.
✓ تطوير أدوات المتابعة والتقييم دون تقييد الإبداع.
✓ إدارة التحديات الداخلية والنزاعات بطريقة فعالة.
✓ خلق بيئة تواصل محفزة وشفافة داخل الفريق.

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

إدارة فرق التسويق وتحفيزها

Course Outline

✓ DAY 01

هيكلة فرق التسويق وبناء الأدوار بفعالية

- ✓ مكوّنات فرق التسويق الحديثة.
- ✓ المهارات الأساسية المطلوبة لكل وظيفة تسويقية.
- ✓ الفروقات بين فرق التسويق الداخلية والوكالات الخارجية.
- ✓ توزيع الأدوار وتحديد المسؤوليات بوضوح.
- ✓ التوازن بين الجانب الاستراتيجي والتنفيذي.
- ✓ تطبيق عملي: رسم هيكل تنظيمي لفريق تسويق لمؤسسة متوسطة الحجم.

قيادة الفرق متعددة التخصصات:

- ✓ تحديات القيادة في عالم التسويق.
- ✓ بناء التفاهم بين المبدعين، المحللين، والمبرمجين.
- ✓ أدوات التنسيق بين التخصصات المتباينة.
- ✓ نماذج القيادة الملائمة للفرق المرنة.
- ✓ دراسة حالات.

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

إدارة فرق التسويق وتحفيزها

Course Outline

✓ Day 02

التواصل الداخلي الفعّال داخل فرق التسويق

- ✓ أهمية الشفافية والمشاركة في بيئة تسويق معقّدة.
- ✓ إنشاء قنوات اتصال مرنة وفعّالة.
- ✓ اجتماعات المتابعة القصيرة (Daily Stand-ups).
- ✓ التغذية الراجعة البنّاءة والنقد الإبداعي.
- ✓ تطبيق عملي: كتابة سيناريو تغذية راجعة إيجابية وسلبية في مشروع مرئي.

التحفيز في الفرق الإبداعية والرقمية

- ✓ نظرة عامة على أدوات تحفيز فرق التسويق.
- ✓ بيئة العمل المرنة كعامل تحفيز.
- ✓ ربط الحوافز بالأثر التسويقي لا فقط بالنتائج الرقمية.
- ✓ تطبيق عملي: تصميم خطة تحفيزية لفريق محتوى.

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

إدارة فرق التسويق وتحفيزها

Course Outline

✓ Day 03

إدارة التحديات والنزاعات داخل الفريق

- ✓ الأسباب الشائعة للتوتر داخل فرق التسويق.
- ✓ كيفية التعامل مع الصدامات الشخصية أو المهنية.
- ✓ تقنيات الوساطة والتحكيم الناعم.
- ✓ استخدام النزاع كفرصة لإعادة البناء والتحسين.
- ✓ تطبيق عملي: لعب أدوار.

بناء ثقافة الفريق وتعزيز الانتماء

- ✓ القيم التي تصنع فريقًا متماسكًا.
- ✓ الاحتفاء بالنجاحات الصغيرة والمتوسطة.
- ✓ التشجيع على المبادرة والتجريب.
- ✓ خلق رموز وشعارات داخل الفريق تحفّز الانتماء.
- ✓ تطبيق عملي: تصميم فعالية داخلية لبناء ثقافة الفريق.

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

إدارة فرق التسويق وتحفيزها

Course Outline

✓ Day 05

تقييم الأداء داخل فرق التسويق

- ✓ ماذا تقيس؟ (جودة – ابتكار – تأثير – التزام – تفاعل).
- ✓ مؤشرات الأداء المرنة وغير التقليدية.
- ✓ أدوات التقييم الفردي والجماعي.
- ✓ تطبيق عملي: تصميم نموذج تقييم أداء شهري لفريق محتوى وتصميم.

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

إدارة فرق التسويق وتحفيزها

Confirmed Sessions

FROM	TO	DURATION	FEES	LOCATION
Dec. 7, 2026	Dec. 11, 2026	5 days	2150.00 $	Virtual , Online
Sept. 13, 2027	Sept. 17, 2027	5 days	4250.00 $	UAE , Abu Dhabi
April 5, 2027	April 9, 2027	5 days	4250.00 $	UAE , Dubai
June 21, 2027	June 25, 2027	5 days	4950.00 $	Italy , Milan

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