

Course Name

تسويق المنتجات الفاخرة وإدارة العلامات التجارية

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

تسويق المنتجات الفاخرة وإدارة العلامات التجارية

Course Introduction

يهدف هذا البرنامج التدريبي إلى تمكين المشاركين من فهم الفروقات بين تسويق المنتجات العادية والفاخرة، وتطوير استراتيجيات تسويق متميزة تعزز القيمة الرمزية والرفاهية المرتبطة بالعلامة التجارية، مع إدارة متكاملة للهوية، الرسائل، والتجربة الفريدة.

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](#)



تسويق المنتجات الفاخرة وإدارة العلامات التجارية

Target Audience

- ✓ المسوقون ومديرو العلامات التجارية في شركات المنتجات الفاخرة.
- ✓ مسؤولو تطوير الهوية والولاء في العلامات التجارية المميزة.
- ✓ أصحاب المشروعات ورواد الأعمال.

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](#)



تسويق المنتجات الفاخرة وإدارة العلامات التجارية

Learning Objectives

- ✓ التمييز بين خصائص المنتجات الفاخرة والسوق التقليدية.
- ✓ بناء استراتيجية تسويقية متكاملة للعلامة التجارية الفاخرة.
- ✓ إدارة الهوية والصورة الذهنية للعلامة عبر مختلف المنصات.
- ✓ تصميم تجارب عملاء راقية ومتميزة.
- ✓ إتقان تسعير وتوزيع المنتجات الفاخرة بشك متكامل.
- ✓ بناء علاقة طويلة الأمد مع عملاء المنتجات الفاخرة.

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](#)



تسويق المنتجات الفاخرة وإدارة العلامات التجارية

Course Outline

✓ DAY 01

مدخل إلى تسويق المنتجات الفاخرة

- ✓ خصائص المنتجات الفاخرة وسلوك العملاء رفيعي الذوق.
- ✓ الفروق بين المنتجات العادية والفاخرة من منظور تسويقي.
- ✓ أنواع المنتجات الفاخرة: أصلية، تراثية، معاصرة، رقمية.
- ✓ مفهوم "الرغبة" مقابل "الحاجة" في قرار شراء المنتجات الفاخرة.
- ✓ أهمية القصة، الحرفية، والندرة في جذب العملاء.
- ✓ تحليل نماذج لعلامات تجارية فاخرة ناجحة.
- ✓ تطبيق عملي: مقارنة بين حملة فاخرة وحملة جماهيرية.

بناء العلامة التجارية الفاخرة (Luxury Branding)

- ✓ تحديد جوهر العلامة وقيمها العليا.
- ✓ خلق هوية بصرية ونبرة صوت حصريّة.
- ✓ العواطف المرتبطة بالعلامة: التميز، الندرة، الإلهام.
- ✓ إدارة الصورة الذهنية بدقة واتساق.
- ✓ (Brand Storytelling) بناء قصة العلامة التجارية.
- ✓ التوازن بين الحصرية والتوسع العالمي.
- ✓ تطبيق عملي: تصميم هوية لعلامة فاخرة جديدة.



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](#)

ROOST

تسويق المنتجات الفاخرة وإدارة العلامات التجارية

Course Outline

✓ Day 02

(Luxury CX) تصميم تجربة عميل فاخرة

- ✓ مراحل تجربة العميل في المنتج الفاخر.
- ✓ العناية بالتفاصيل الدقيقة في البيئة المادية والرقمية.
- ✓ خدمة العملاء كعامل تمثيلي للعلامة.
- ✓ الخصوصية والاهتمام الشخصي في خدمة العملاء.
- ✓ إدارة المواقف الصعبة دون الإخلال بالصورة المتميزة للعلامة التجارية.
- ✓ تطبيق عملي: تصميم تجربة عميل لعلامة فاخرة.

التسعير والتوزيع في سوق المنتجات الفاخرة

- ✓ تسعير القيمة لا التكلفة: كيف تسعر التجربة؟
- ✓ استراتيجيات التسعير النفسي في السوق الفاخر.
- ✓ الحصرية والتحديد كأدوات تسويقية.
- ✓ (Selective Distribution) إدارة التوزيع الانتقائي.
- ✓ التحكم في تجربة الشراء عبر القنوات المختلفة.
- ✓ تطبيق عملي.

تسويق المنتجات الفاخرة وإدارة العلامات التجارية

Course Outline

✓ Day 03

استراتيجيات الترويج للعلامات الفاخرة

- ✓ الترويج غير المباشر.
- ✓ أحداث التذوق والتجربة المغلقة.
- ✓ العلاقات العامة الفاخرة والظهور الإعلامي النخبوي.
- ✓ التسويق من خلال القصص البصرية والفيديو.
- ✓ الحملات الرمزية لا الترويجية.
- ✓ تطبيق عملي.

استخدام وسائل التواصل الاجتماعي في تسويق المنتجات الفاخرة:

- ✓ الانتقاء في المنصات.
- ✓ المحتوى البصري العالي الجودة كأساس للتسويق الفعال.
- ✓ التفاعل المحدود والموجه.
- ✓ إبراز الحرفية والفن في المنشورات.
- ✓ تطوير الحملات التسويقية مع مؤثرين مختارين.
- ✓ تطبيق عملي: تحليل حساب علامة فاخرة وتقييم خطها التسويقي.

تسويق المنتجات الفاخرة وإدارة العلامات التجارية

Course Outline

✓ Day 04

تعزيز الولاء في سوق المنتجات الفاخرة

- ✓ بناء العلاقة من خلال القصص والمناسبات الخاصة.
- ✓ برامج الولاء المخصصة والخاصة.
- ✓ التقارير الشخصية والدعوات المحددة.
- ✓ خدمة ما بعد البيع كأداة ربط طويلة الأمد.
- ✓ قياس ولاء العملاء من خلال مؤشرات النوع لا الكم.
- ✓ تطبيق عملي.

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](#)



تسويق المنتجات الفاخرة وإدارة العلامات التجارية

Course Outline

✓ Day 05

إدارة الأزمات في العلامات الفاخرة

- ✓ "الأزمات المحتملة في سوق المنتجات الفاخرة" دراسة حالات
- ✓ التحكم في سمعة العلامة بسرعة واتزان
- ✓ الاعتذار والتعامل الرفيع مع الأخطاء
- ✓ استراتيجيات الحفاظ على صورة العلامة التجارية
- ✓ كيف تحافظ العلامات التجارية الفاخرة على استمرارية جاذبيتها؟
- ✓ ورشة عمل: تطوير استراتيجية تسويق لعلامة تجارية فاخرة

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](#)



تسويق المنتجات الفاخرة وإدارة العلامات التجارية

Confirmed Sessions

FROM	TO	DURATION	FEES	LOCATION
Jan. 18, 2027	Jan. 22, 2027	5 days	4950.00 \$	Spain , Barcelona
Aug. 16, 2027	Aug. 20, 2027	5 days	4250.00 \$	UAE , Dubai
Nov. 30, 2026	Dec. 4, 2026	5 days	4250.00 \$	UAE , Abu Dhabi
April 11, 2027	April 15, 2027	5 days	4250.00 \$	KSA , Jeddah

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

Generated by BoostLab •

