

**Course Name**

# تسويق التكنولوجيا والابتكار

**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 التكنولوجيا والابتكار

### Course Introduction

تسويق المنتجات والخدمات التكنولوجية يختلف عن أي نوع تسويق آخر، فهو يحتاج إلى تبسيط التعقيد، بناء الثقة، إظهار القيمة المستقبلية، وقيادة التغيير في سلوك السوق.

من هنا، يسعى هذا البرنامج التدريبي إلى تمكين المشاركين من التعرف على على أدوات واستراتيجيات تسويق الابتكار، وطرق تحويل التقنية إلى رسالة قابلة للفهم والإقناع بشكل فعال.

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 التكنولوجيا والابتكار

### Target Audience

- ✓ محترفو التسويق في الشركات التكنولوجية أو الناشئة.
- ✓ مطورو المنتجات التقنية.
- ✓ رواد الأعمال الذين يعملون على حلول ابتكارية.
- ✓ فرق الابتكار داخل الشركات التي تطور منتجات جديدة للسوق.

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 التكنولوجيا والابتكار

### Learning Objectives

- ✓ فهم خصائص التسويق التكنولوجي والفرق بينه وبين التسويق التقليدي.
- ✓ تحديد الأسواق المستهدفة للمنتجات المبتكرة.
- ✓ تبسيط الرسائل التقنية لتناسب مع الجمهور العام أو المهني.
- ✓ قيادة اعتماد المنتج من خلال مراحل دورة الابتكار.
- ✓ استخدام قنوات التسويق الرقمي بذكاء لدعم التبنّي والانتشار.
- ✓ تصميم خطة تسويقية كاملة لمنتج أو خدمة تكنولوجية.

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 التكنولوجيا والابتكار

### Course Outline

#### ✓ DAY 01

##### مدخل إلى تسويق الابتكار والتكنولوجيا

- ✓ ما هو تسويق الابتكار؟ ولماذا يختلف؟
- ✓ دورة حياة التكنولوجيا ودورة اعتماد الابتكار
- ✓ أنواع المنتجات التقنية
- ✓ وتحديات الدخول إلى السوق (Crossing the Chasm) نموذج
- ✓ فهم عقلية المستخدم المبتكر
- ✓ التحديات الشائعة في تسويق التقنية
- ✓ تطبيق عملي: تحليل حملة تسويقية تقنية ناجحة وفاشلة

##### تحليل السوق واكتشاف العملاء الأوائل

- ✓ وسماتهم ودورهم في نقل الابتكار ، (Early Adopters) "تعريف" العملاء المتبنين الأوائل
- ✓ تحليل السوق القابل للتوسع
- ✓ بناء ملف عميل مستهدف
- ✓ استخدام أدوات التحليل الرقمي لفهم الاهتمام
- ✓ تطبيق عملي: تصميم أول شريحة جمهور لمنتج تكنولوجي

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 التكنولوجيا والابتكار

### Course Outline

#### ✓ Day 02

##### مدخل إلى تسويق الابتكار والتكنولوجيا

- ✓ ما هو تسويق الابتكار؟ ولماذا يختلف؟
- ✓ دورة حياة التكنولوجيا ودورة اعتماد الابتكار.
- ✓ أنواع المنتجات التقنية.
- ✓ وتحديات الدخول إلى السوق (Crossing the Chasm) نموذج.
- ✓ فهم عقلية المستخدم المبتكر.
- ✓ التحديات الشائعة في تسويق التقنية.
- ✓ تطبيق عملي: تحليل حملة تسويقية تقنية ناجحة وفاشلة.

##### تحليل السوق واكتشاف العملاء الأوائل

- ✓ وسماتهم ودورهم في نقل الابتكار ، (Early Adopters) "تعريف" العملاء المتبنين الأوائل
- ✓ تحليل السوق القابل للتوسع.
- ✓ بناء ملف عميل مستهدف.
- ✓ استخدام أدوات التحليل الرقمي لفهم الاهتمام.
- ✓ تطبيق عملي: تصميم أول شريحة جمهور لمنتج تكنولوجي.

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 التكنولوجيا والابتكار

### Course Outline

#### ✓ Day 03

##### تصميم الموقع وصفحة الهبوط للمنتج التقني

- ✓ أدوات بناء صفحات الهبوط.
- ✓ كيفية تقديم التقنية على الصفحة الأولى.
- ✓ أهم العناصر في صفحة منتج تقني: (المشكلة - الحل - التجربة - السعر).
- ✓ عرض المزايا التقنية دون إفراط.
- ✓ تضمين الفيديوهات التوضيحية والشهادات.
- ✓ ورشة تطبيقية: تصميم مخطط صفحة منتج تكنولوجي.

##### التسعير والتجربة المجانية في تسويق التكنولوجيا

- ✓ النماذج المختلفة لتسعير المنتجات التقنية.
- ✓ أهمية التجربة المجانية ومتى تستخدم.
- ✓ تحسين معدل التحويل من المجاني إلى المدفوع.
- ✓ قياس استخدام المستخدم خلال التجربة.
- ✓ إعداد آليات المتابعة بعد التجربة.
- ✓ تطبيق عملي: تصميم عرض مجاني مقنع.

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 التكنولوجيا والابتكار

### Course Outline

#### ✓ Day 04

##### التسويق الرقمي لمنتجات الابتكار

- ✓ القنوات الأنسب للمنتجات التقنية.
- ✓ استراتيجيات تطوير الحملات التسويقية المناسبة للمنتجات التقنية.
- ✓ الترويج عبر الشراكات والمجتمعات الرقمية التقنية.
- ✓ إدارة المحتوى عبر المدونات والنشرات.
- ✓ استخدام الذكاء الاصطناعي في تخصيص المحتوى.
- ✓ تطبيق عملي: إعداد خطة نشر رقمي لمنتج تقني.

##### المبيعات التقنية والتسويق القائم على القيمة

- ✓ مفهوم "البيع الاستشاري" في المنتجات التقنية.
- ✓ تجهيز فريق التسويق بالمصطلحات والسياقات الصحيحة.
- ✓ العمل مع فرق المبيعات والتطوير بالتوازي.
- ✓ شرح القيمة مقابل الحل التقني.
- ✓ بناء ملفات عروض فنية تسويقية.
- ✓ تطبيق عملي: تصميم عرض تقديمي مخصص.

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 التكنولوجيا والابتكار

### Course Outline

#### ✓ Day 05

##### قياس الأداء والتوسع المرحلي

- ✓ مؤشرات النجاح في تسويق التكنولوجيا.
- ✓ تتبع الأداء حسب مراحل التنبؤ.
- ✓ متابعة الاستخدام وتكرار الاستخدام كدليل نجاح.
- ✓ تقييم قنوات التوزيع والتوسع الجغرافي.
- ✓ تطوير خطة نمو تدريجية (Growth Plan).
- ✓ المشروع النهائي: تطوير خطة تسويق متكاملة لمنتج تقني.
- ✓ اختيار منتج تقني (واقعي أو افتراضي).

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 التكنولوجيا والابتكار

### Confirmed Sessions

FROM	TO	DURATION	FEES	LOCATION
May 24, 2027	May 28, 2027	5 days	4250.00 \$	UAE , Dubai
Sept. 14, 2026	Sept. 18, 2026	5 days	4950.00 \$	Spain , Madrid
Nov. 15, 2026	Nov. 19, 2026	5 days	4250.00 \$	KSA , Riyadh
Feb. 1, 2027	Feb. 5, 2027	5 days	4250.00 \$	UAE , Abu Dhabi

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 •