Consulting and Training | Reach New Heights

Course Name

التسويق في لحظات الاحتياج

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

BOOST
Consulting and Training | Reach New Heights

التسويق في لحظات الاحتياج

Course Introduction

لا تتساوى قابلية العميل للاستجابة للرسائل التسويقية طوال الوقت؛ فقد يمر العميل نفسه بفترات لا تمثل فيها الخدمة أو المنتج أولوية، ثم يحدث تغير في ظروفه أو سلوكه أو احتياجاته يجعل العرض نفسه أكثر أهمية وإلحاحًا. ومع ذلك، تستمر كثير من الأنشطة التسويقية في استهداف العملاء وفق خصائصهم العامة، دون الانتباه الكافي **اللحظة التي يصبح فيها العميل أكثر استعدادًا للاستماع أو البحث أو** إلى **المقارنة أو اتخاذ خطوة فعلية**.

التسويق في لحظات الاحتياج دورة **بوست للاستشارات والتدريب** تقدم لتطوير قدرة المشاركين على اكتشاف المواقف والأحداث والسلوكيات التي تكشف ارتفاع قابلية العميل للاستجابة، ثم تحويل هذه اللحظات إلى تدخلات تسويقية أكثر دقة وملاءمة.

ويركز البرنامج على فهم سياق الاحتياج، ورصد إشارات التوقيت، وتصميم الرسالة والعرض والقناة بما يناسب اللحظة، ثم بناء منظومة تسويقية تستجيب لتغير حالة العميل بدل الاعتماد فقط على حملات ثابتة ومواعيد تسويقية عامة.

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

التسويق في لحظات الاحتياج

Target Audience

أخصائيو ومديرو التسويق، مسؤولو الحملات والتسويق الرقمي، متخصصو إدارة العملاء، والمهنيون المسؤولون عن تطوير الاستهداف والتفاعل 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 Visit Course

التسويق في لحظات الاحتياج

Learning Objectives

- ✓ فهم تأثير السياق والتوقيت على استجابة العميل للتسويق.
- ✓ تحديد اللحظات التي يرتفع فيها احتمال ظهور الاحتياج أو الاهتمام.
- ✓ اكتشاف الإشارات السلوكية والظرفية المرتبطة باستعداد العميل.
- ✓ تصنيف لحظات الاحتياج وفق طبيعتها وقوتها وقابليتها للتدخل.
- ✓ تصميم رسائل وعروض تتناسب مع حالة العميل في اللحظة المناسبة.
- ✓ اختيار القنوات والتدخلات وفق طبيعة اللحظة وليس الجمهور فقط.
- ✓ قياس استجابة العملاء وتحسين نظام التسويق القائم على لحظات الاحتياج.

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

التسويق في لحظات الاحتياج

Course Outline

✓ DAY 01

فهم متى يصبح العميل أكثر استعدادًا

الانتقال من استهداف العميل إلى فهم حالته

- ✓ التمييز بين خصائص العميل وحالته الحالية وسياق احتياجه
- ✓ فهم كيف يتغير مستوى الاهتمام والاستعداد بمرور الوقت
- ✓ تحديد المواقف التي تجعل الحاجة أكثر وضوحًا أو إلحاحًا

اكتشاف لحظات الاحتياج

- ✓ التعرف على اللحظات المرتبطة بالتغيير والمشكلة والفرصة والقرار
- ✓ التمييز بين الاحتياج المستمر والاحتياج الذي ينشأ بسبب حدث أو ظرف
- ✓ بناء خريطة أولية للحظات الاحتياج في رحلة العميل

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

التسويق في لحظات الاحتياج

Course Outline

✓ DAY 02

قراءة الإشارات التي تسبق الاستجابة

التقاط إشارات الاستعداد

- ✓ رصد تغيرات السلوك والبحث والتفاعل والاستخدام والطلبات
- ✓ ربط الإشارات الرقمية وغير الرقمية باحتمال وجود احتياج
- ✓ التمييز بين الفضول العابر والإشارة التي تستحق تدخلًا تسويقيًا

تقييم قوة اللحظة

- ✓ تقدير أهمية الإشارة وحداثتها وارتباطها بالعرض
- ✓ تحديد درجة استعداد العميل ونوع الاستجابة المحتملة
- ✓ ترتيب لحظات الاحتياج وفق أولوية التدخل

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

التسويق في لحظات الاحتياج

Course Outline

✓ DAY 03

تصميم التسويق حول سياق اللحظة

بناء الرسالة المناسبة للحالة

- ✓ تحويل سياق الاحتياج إلى زاوية تواصل ذات صلة
- ✓ تحديد المعلومات والقيمة التي يحتاجها العميل في كل لحظة
- ✓ تجنب الرسائل العامة التي تتجاهل سبب اهتمام العميل الحالي

تشكيل العرض حول الاحتياج

- ✓ مواءمة القيمة والعرض مع المشكلة أو الهدف الذي يحرك اللحظة
- ✓ تحديد مستوى الحافز أو الدعم المطلوب لدفع الاستجابة
- ✓ تجنب استخدام الخصومات كحل تلقائي لتحفيز العميل

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

التسويق في لحظات الاحتياج

Course Outline

✓ DAY 04

تنسيق التوقيت والقناة والتدخل

الوصول في اللحظة المناسبة

- ✓ تحديد سرعة الاستجابة المطلوبة وفق عمر الإشارة وقوة الاحتياج
- ✓ اختيار القناة المناسبة لطبيعة اللحظة وسلوك العميل
- ✓ ضبط وتيرة التواصل لتجنب التأخير أو الإفراط في الاستهداف

بناء مسارات استجابة مرنة

- ✓ تصميم تدخلات مختلفة وفق قوة الإشارة ومرحلة الاستعداد
- ✓ ربط التفاعل الأول بالخطوة التالية الأكثر منطقية للعميل
- ✓ تنسيق الاستجابة عبر القنوات دون تكرار الرسائل نفسها

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

التسويق في لحظات الاحتياج

Course Outline

✓ DAY 05

بناء منظومة تسويق تستجيب للحظة

التعلم من استجابة العملاء

- ✓ قياس العلاقة بين الإشارة والتوقيت والتدخل والاستجابة
- ✓ اكتشاف اللحظات التي تحقق قيمة فعلية مقابل الإشارات الضعيفة
- ✓ تحسين قواعد الاستهداف والتوقيت من النتائج الفعلية

مختبر لحظات الاحتياج

- ✓ تحليل مجموعة من إشارات العملاء وتحديد ما يستحق التدخل
- ✓ تصميم الرسالة والعرض والقناة والتوقيت لكل حالة
- ✓ إعداد خريطة لحظات الاحتياج وخطة تطبيقها في بيئة العمل

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

التسويق في لحظات الاحتياج

Confirmed Sessions

FROM	TO	DURATION	FEES	LOCATION
Dec. 21, 2026	Dec. 25, 2026	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