



CBP-M

شهادة محترف أعمال معتمد في التسويق

برنامج يتضمن تدريباً مكثفاً واختباراً للحصول
علي شهادة محترف أعمال معتمد في التسويق
من جمعية تدريب الأعمال الدولية IBTA

fabby

تأشرا

VISA

المؤسسة العامة للتدريب التقني والمهني
Technical and Vocational Training Corporation



Be Training Center
مركز كن للتدريب





البرنامج
مسترد الرسوم بالكامل من صندوق تنمية الموارد البشرية



ويتم من خلاله
تزويد المتدربين بمجموعة من المعلومات والمهارات الأساسية المطلوبة
للافراد الذين يتطلعون في مجال التسويق او تطوير مهاراتهم في التسويق



نظرة عامة على الدورة التدريبية
يستهدف برنامج التسويق-CBP M الأفراد الذين يتطلعون إلى التخصص في
مجال التسويق أو تطوير مهاراتهم في التسويق.



1

الجزء الأول

- يقوم بإرساء أساسيات التسويق الاحترافية
- تطوير المهارات اللازمة للتغلب على تحديات التسويق لأجل النجاح في هذا المجال.
- يقدم هذا البرنامج إرشادات توجيهية حول وضع خطة التسويق،
- يشرح للطلاب أهمية الموضوع أو التمرکز في عملية التسويق.
- يكتسب المتدرب معرفة كيفية التخطيط لاستراتيجي للتسويق الناجح.

1

الجزء الثاني

- أهمية التواصل الفعال والناجح مع العملاء الحاليين والمحتملين
- وضع أهداف تواصلية ملائمة.
- طرق التواصل في مجال الأعمال
- يساعد على فهم كيفية اختيار أفضل الممارسات في الاتصالات اليومية مع العملاء.
- ويقدم البرنامج إرشادات توجيهية فيما يتعلق بعرض المنتج

كما سيتسنى للطلاب المشاركة في سيناريوهات عملية تهدف إلى تطوير المهارات التفاعلية بغرض إتقان هذه المهارات الضرورية في التسويق. كما يزود هذا البرنامج المحترف بأفضل أساليب التسويق ويطوّر من مستواهم وأدائهم وذلك وفق أعلى المعايير العالمية.

وأخيراً، يشرح البرنامج

أهمية دور التكنولوجيا في التسويق، كاستخدام التسويق الإلكتروني من خلال المواقع والبريد الإلكتروني وتوظيف محركات البحث مثل موقع "غوغل" وكذلك تطبيقات التواصل الاجتماعي مثل "فيسبوك". وبمجرد الإنتهاء من هذا البرنامج سيكتشف المتدرب أنه قد فهم ما هو التسويق وأثره على مجال الأعمال، بل سيكون لديه المقدرة من تطوير ووضع خطط تسويقية ناجحة وفعالة.



بنهاية البرنامج التدريبي سيكون المتدرب قادرا على ان :-

- يعرف المقصود بالتسويق.
- يحدد إطار التسويق.
- يعدد أنواع دراسات التسويق.
- يستنتج الأمور الواجب فعلها والتي لا ينبغي فعلها في التسويق.
- يبين أنواع سلوك المستهلك.
- يوضح العوامل الشرائية للمستهلك.
- يقرأ المستهلك.
- يبين مفهوم التسويق المستهدف.
- يبين هدف التسويق والاتصالات.
- يضع خطط التسويق.
- يبين معايير التسعير.
- يشرح مفهوم العلامة التجارية.
- يضع الخطط التسويقية المناسبة للعلامة التجارية.
- يستعرض استراتيجيات التسعير المختلفة.
- يبين المقصود بمراحل دورة حياة المنتج.
- يحلل اتجاه السوق.
- يقيم المنتج.
- يشرح مفهوم التواصل في السوق.
- يعدد أنواع التواصل.
- يبين عوامل التسعير.
- يشرح مفهوم التوزيع.
- يصمم استراتيجيات للتوزيع.
- يبين قنوات التوزيع المباشر وغير المباشر.
- يشرح مراحل التوزيع.
- يبين كيفية تفعيل التكنولوجيا في التسويق.
- يصمم موقع إلكتروني.
- يستكشف قنوات التسويق الإلكتروني.
- يقيم خطط التسويق.



محتوى البرنامج التدريبي



- الوحدة الأولى: مدخل إلى التسويق الاحترافي
- الوحدة الثانية: سلوك المستهلك
- الوحدة الثالثة: وضع خطة التسويق
- الوحدة الرابعة: (تتمة)
- الوحدة الخامسة: تقييم المنتج وتقييم السوق
- الوحدة السادسة: التسويق المستهدف
- الوحدة السابعة: تمركز العلامة التجارية
- الوحدة الثامنة: استراتيجيات التسويق
- الوحدة التاسعة: التواصل واتصالات الأعمال
- الوحدة العاشرة: التخطيط لتقديم المنتج
- الوحدة الحادية عشر: التسعير
- الوحدة الثانية عشر: التوزيع
- الوحدة الثانية عشر: التكنولوجيا في التسويق
- الوحدة الثالثة عشر: تقييم استراتيجيات التسويق



مدة البرنامج
25 ساعة تدريبية



لغة البرنامج
اللغة العربية

ماذا بعد التدريب



- يحصل المتدرب على شهادة اجتياز برنامج تدريبي ويصبح مؤهلاً لدخول الاختبار والحصول على شهادة محترف الأعمال المعتمد في محترف أعمال معتمد في خدمة العملاء CBP-CS
- عند التسجيل للاختبار يمنح المتدرب كود دخول الاختبار التجريبي من موقع (IBTA-Arabia)
- ويمنح عدد محاولات لا محدودة لمدة شهرين قبل الموعد المحدد للاختبار الفعلي



Be Training Center
مرکز کن للتدريب



شكرا جزيلًا

مرکز کن للتدريب

Scan Website



- 📍 Saudi
- 📍 United Arab Emirates
- 📍 Egypt

✉ info@begroup.com.sa

☎ +966 59 054 2300