



شهادة محترف أعمال معتمد في التسويق

Certified Business Professional – Marketing (CBP - M)



مقدمة من

معهد
التطوير الكلي
للتدريب



معتمدة من :



المؤسسة العامة للتدريب التقني والمهني
Technical and Vocational Training Corporation



مدعومة من

صندوق تنمية
الموارد البشرية
HUMAN RESOURCES
DEVELOPMENT FUND





وصف البرنامج

في عصر المنافسة الشرسة وتغير سلوك المستهلك، أصبحت المعرفة التسويقية الاحترافية ضرورة لا غنى عنها لأي مؤسسة أو فرد يسعى للنجاح. يقدم برنامج شهادة محترف التسويق CBP - M تدريبًا متكاملًا يجمع بين الجانب النظري والعملي، ويزود المشاركين بالمعارف والمهارات اللازمة لاتخاذ قرارات تسويقية حيوية تؤثر على نتائج الأعمال ونمو العلامة التجارية. يتناول البرنامج أحدث المفاهيم في التسويق، من فهم السوق وسلوك المستهلك، إلى تصميم الخطط التسويقية، والتسعير، والتوزيع، والترويج، وتفعيل التكنولوجيا الحديثة، بما في ذلك التسويق الإلكتروني والتسويق عبر منصات التواصل. يركز البرنامج على التطبيق العملي من خلال تمارين، سيناريوهات واقعية، ودراسات حالة، تُمكن المتدرب من تحليل السوق، تصميم الحملات، وقياس فاعليتها، مما يجعله مستعدًا لدخول سوق العمل أو الارتقاء في مساره المهني بثقة.

تفاصيل البرنامج

لغة التدريب: العربية
لغة الاختبار: العربية و الإنجليزية.



المدة:
25 ساعة تدريبية مكثفة



الرسوم: مستردة بالكامل عبر صندوق
تنمية الموارد البشرية (هدف).





ما الذي يُعَيِّر شهادة CBP - Customer Service ويجعلها خيارك الأفضل؟

برنامج تدريبي يجمع بين المعرفة النظرية والتطبيق العملي من خلال سيناريوهات واقعية ودراسات حالة. يغطي أحدث المفاهيم التسويقية وأساليب تحليل السوق وسلوك المستهلك وبناء العلامة التجارية. يمنحك تأهيلاً شاملاً لاجتياز اختبار الشهادة الدولية، مع دعم كامل عبر منصة تعليم إلكتروني متكاملة. يعزز فرصك المهنية في سوق العمل ويمنحك ثقة احترافية في مجالك التسويقي.

أهداف البرنامج

بنهاية هذا البرنامج، سيكون المتدرب قادرًا على:

التعرف على أنواع دراسات التسويق وأساليب تحليل السوق.

02

فهم المبادئ والأسس العامة للتسويق الحديث.

01

بناء استراتيجية تسويق مستهدفة ومتكاملة.

04

تقييم سلوك المستهلك وتحليل العوامل المؤثرة على قرارات الشراء.

03

تحديد استراتيجيات التسعير المناسبة للمنتجات أو الخدمات.

06

تصميم خطط تسويقية فعالة تدعم أهداف المؤسسة.

05

ابتكار استراتيجيات توزيع ملائمة للأسواق المستهدفة.

08

فهم دورة حياة المنتج وتكييف الجهود التسويقية وفقًا لمراحلها.

07

استخدام أدوات التسويق الإلكتروني ووسائل التواصل الاجتماعي.

10

توظيف التكنولوجيا في التسويق وصناعة الحملات الرقمية.

09

11

تقييم الأداء التسويقي وتحليل النتائج وتحسين الحملات.

محاور ومحتوى البرنامج التدريبي

يتضمن البرنامج وحدات تدريبية شاملة تغطي الجوانب الآتية:

الوحدة 1: مقدمة في التسويق

- التسويق وعناصره
- المكونات الثمانية للتسويق
- إطار التسويق
- تحليل التسويق
- أبحاث السوق

الوحدة 2: سلوك المستهلك

- تعريف سلوك المستهلك
- عملية اتخاذ قرار شراء المستهلك
- سلوك المستهلك وأثره على المشتري
- أربع سلوكيات يظهرها المستهلكون قبل الشراء
- سلوك المستهلك وأثره على الخطط التسويقية
- العوامل التي تؤثر على سلوك المستهلك

الوحدة 3: تطوير خطة التسويق

- سمات خطة التسويق
- أنواع المنتجات
- دورة حياة المنتج
- استراتيجيات التسعير
- توزيع المنتجات أو الخدمات
- أهمية الاستراتيجيات الترويجية

الوحدة 4: مقدمة في تقييم

المنتج والسوق

- أهمية تحليل منتجك
- دورة تقييم المنتج
- أسباب إنشاء خطة تسويقية
- ثمانية عناصر لتحليل السوق
- تساعد الاتجاهات المسوقين على استهداف السوق
- التركيبة السكانية في التسويق

الوحدة 5: التسويق المستهدف والتجزئة

- التسويق المستهدف
- العوامل الرئيسية لتجزئة السوق
- لماذا وكيف يتم تقسيم الأسواق
- قطاعات السوق المشتركة

الوحدة 6: بناء العلامة التجارية

- بناء العلامة التجارية
- تطوير مكانة العلامة التجارية الخاصة بك
- دور عواطف العملاء في تحديد المواقع
- استراتيجية تنفيذ الموقف

الوحدة 7: استراتيجية التسويق

- تطوير استراتيجية السوق
- استراتيجية السوق المرتبطة بالمبيعات
- بناء أو الحصول على حصة في السوق
- اختيار استراتيجية تنافسية
- التسعير المرتفع مقابل استراتيجية التسعير المنخفض
- المشاكل والفرص

الوحدة 8: أهداف الاتصال

- خطة الاتصال وتأثيرها على سلوك السوق
- أهداف الاتصال
- أدوات الاتصال

الوحدة 9: تخطيط المنتج

- الهدف من تخطيط المنتج
- أهمية الفهم
- تفضيلات العملاء
- اختيار اسم المنتج
- تقنيات التسمية
- عرض المنتج
- أهمية معرفة جمهورك
- أنواع عرض المنتج

الفئة المستهدفة

هذا البرنامج مناسب لـ:

المهنيين العاملين في مجال التسويق أو من يسعون للترقي فيه.

الخريجين والطلاب الجدد الراغبين في بناء أساس قوي في التسويق.

رواد الأعمال وأصحاب المشاريع الصغيرة والمتوسطة.

المدراء التنفيذيين وأصحاب القرار الذين يرغبون بفهم استراتيجيات التسويق لدعم نمو أعمالهم.

كل من يطمح للحصول على شهادة معترف بها دوليًا في التسويق وتطوير مهاراته في المجال.

ماذا بعد إتمام البرنامج؟

- شهادة معتمدة من المؤسسة العامة للتدريب التقني والمهني (TVTC)
- تأهيل شامل لاجتياز اختبار الشهادة الدولية المعتمدة من IBTA
- وصول كامل لمنصة IBTA التعليمية (LMS)، والتي تشمل:
 - اختبارات تجريبية غير محدودة تساعد على التحضير للاختبار.
 - حقيبة تدريبية شاملة تغطي جميع محاور البرنامج.
 - تسجيلات لجميع الجلسات التدريبية، للرجوع إليها في أي وقت.

للتسجيل في البرامج



+966 53 264 4230
+966 53 846 9359



www.mdit.edu.sa

احجز الآن مقعدك!

سجل الآن وابدأ رحلتك نحو التميز.

فريق خدمة العملاء في معهد التطوير الكلي للتدريب جاهز للرد على استفساراتك ومساعدتك في التسجيل. لا تفوت الفرصة، اجعل نفسك الخيار الأول للعملاء في كل مرة!



الرياض - الياسمين - طريق أنس بن مالك

معهد
التطوير الكلي
للتدريب

