



استراتيجيات التسويق والتسويق التجاري للتنافس في التجزئة في العالم العربي

Duration: 5 Days

Language: ar

Course Code: IND09-113

Objective

بحلول نهاية هذه الدورة، سيتمكن المشاركون من:

- فهم المبادئ الأساسية لتعزيز العلامة التجارية في التجزئة وتأثيرها على اتخاذ قرارات المستهلكين.
- إنشاء خطط تسويقية استراتيجية تعزز الرؤية والتفاعل والمبيعات.
- موازنة هوية العلامة التجارية مع العناصر البصرية والحسية في التجزئة داخل المتجر وعبر الإنترنت.
- استخدام رؤى العملاء والبيانات لتعزيز فعالية التسويق.
- تحليل اتجاهات التجزئة لتكييف العلامة التجارية وخطط التسويق وفقاً لذلك.
- تعزيز الروابط العاطفية بين العلامة التجارية والمستهلك من خلال السرد والتصميم.

Audience

هذا الدورة مثالية للمتابعين:

- مديري المتاجر والبيع بالتجزئة.
- خبراء استراتيجيات العلامات التجارية والتجار.
- فرق التسويق وتصميم الرؤية.
- رجال الأعمال في قطاع التجزئة.
- مديرو المنتجات واستشاريي التجزئة.

Training Methodology

The course blends interactive lectures, visual branding walkthroughs, real-world case studies, retail trend reviews, and practical merchandising design workshops. Participants will also engage in group activities and brand audits to apply the techniques discussed. Hands-on assignments will ensure the concepts are directly translatable to the participants' professional contexts

Summary

في المنافسة الشديدة في ساحة التجزئة اليوم، تعتبر بناء العلامات التجارية القوية واستراتيجيات التسويق أمراً أساسياً لجذب العملاء، وتمييز العروض، ودفع المبيعات. يقدم هذا الدورة نظرة عميقة على كيفية تطوير هويات العلامات التجارية المقنعة وتنفيذ تكتيكات التسويق التجزئي التي تتماشى مع سلوك المستهلك، واتجاهات السوق، وأهداف الأعمال. سيستكشف المشاركون التلاقي بين ادراك العلامة التجارية، وعرض المنتج، وتجربة العملاء عبر البيئات التجزئية الفعلية والرقمية.

من خلال جلسات عملية ودراسات الحالات والتمارين التعاونية، سيتعلم المشاركون كيفية تحديد مواقع العلامات التجارية بفعالية، ووضع خطط للتسويق البصري، وتحليل أداء التجزئة لتحسين الاستراتيجيات. تجهز هذه الدورة المهنيين في مجال التجزئة بأدوات قابلة للتنفيذ للبقاء ذو أهمية، ومنافسة، وموجهة نحو العملاء.

Course Content & Outline

Section 1: Fundamentals of Retail Branding

- Key components of a strong retail brand identity
- Brand values, personality, and positioning
- Aligning branding with consumer expectations
- Case studies on global retail branding success
- Brand equity and customer loyalty

Section 2: Consumer Psychology and Visual Merchandising

- .The role of psychology in retail and shopping behaviour
- .Visual hierarchy, store layout, and sensory triggers
- .Creating emotional appeal through displays and storytelling
- .Optimising shelf space and traffic flow
- .Interactive merchandising in digital environments

Section 3: Strategic Merchandising Planning

- .Planning product assortments and inventory rotation
- .Seasonal and promotional merchandising strategies
- .Aligning merchandising with brand campaigns
- .Tools for planogram development and space management
- .Coordination between buying, branding, and display teams

Section 4: Branding Across Retail Channels

- .Ensuring brand consistency across in-store and online platforms
- .Adapting branding to omnichannel customer journeys
- .Mobile merchandising and digital display strategies
- .Influencer collaborations and branded content
- .Personalisation and loyalty-building through branded experiences

Section 5: Analytics and Trend-Driven Adjustments

- .Tracking merchandising performance: KPIs and metrics
- .Using consumer insights and retail analytics
- .Market and trend forecasting for strategic agility
- .Sustainable branding and ethical merchandising practices
- .Post-pandemic retail branding transformations

Certificate Description

Holistique Training. عند إتمام هذه الدورة التدريبية بنجاح، سيحصل المشاركون على شهادة إتمام التدريب من (e-Certificate) وبالنسبة للذين يحضرون ويكملون الدورة التدريبية عبر الإنترنت، سيتم تزويدهم بشهادة إلكترونية من Holistique Training.

وخدمة اعتماد التطوير المهني (BAC) معتمدة من المجلس البريطاني للتقييم Holistique Training شهادات ISO 29993 أو ISO 21001 أو ISO 9001 كما أنها معتمدة وفق معايير (CPD) المستمر

لهذه الدورة من خلال شهادتنا، وستظهر هذه النقاط على شهادة إتمام (CPD) يتم منح نقاط التطوير المهني المستمر واحدة عن كل ساعة CPD يتم منح نقطة CPD، ووفقاً لمعايير خدمة اعتماد Holistique Training التدريب من لأي دورة واحدة نقدمها حالياً CPD حضور في الدورة. ويمكن المطالبة بحد أقصى قدره 50 نقطة

Categories

إدارة المشاريع, التجزئة والتجارة, المبيعات والتسويق

Related Articles



Retail Operations Explained: Types, Examples, and Automation

Retail operations encompass the processes and systems that drive a retail business, including various store types and essential functions like customer service and inventory management. This blog post breaks down the meaning of retail operations, explores their significance, and highlights roles within the sector, along with automation strategies for improved