



مجموعة المالكي للتدريب والتطوير

تقدم

الورشة التدريبية بعنوان

التسويق والتوعية بالتمويل الإسلامي والتأمين التكافلي

مكان الإنعقاد : الإمارات العربية المتحدة - دبي

تاريخ الإنعقاد : 20 - 24 / 04 / 2025.





مقدمة :

يُعدّ التسويق والتوعية من العوامل الأساسية لنمو وانتشار الخدمات المالية الإسلامية، و لا سيما التمويل الإسلامي و التأمين التكافلي. فهما يساهمان في زيادة الوعي بمبادئ و مزايا هذه الخدمات، و تصحيح المفاهيم الخاطئة، و جذب شرائح جديدة من العملاء. و مع تزايد المنافسة في قطاع الخدمات المالية، يصبح من الضروري للمؤسسات المالية الإسلامية تبني استراتيجيات تسويقية فعالة و مبتكرة للترويج لخدماتها و الوصول إلى جمهورها المستهدف. يهدف هذا البرنامج التدريبي إلى تمكين المشاركين من فهم و تطبيق أحدث الأساليب و الأدوات في مجال التسويق و التوعية بالتمويل الإسلامي و التأمين التكافلي، و تزويدهم بالمعرفة و المهارات اللازمة لتطوير و تنفيذ حملات تسويقية ناجحة و فعالة.

أهداف الورشة:

- فهم مبادئ و أسس التسويق و التوعية في قطاع الخدمات المالية الإسلامية .
- التعرف على الجمهور المستهدف لخدمات التمويل الإسلامي و التأمين التكافلي .
- إتقان مهارات تطوير و تنفيذ حملات تسويقية فعالة للترويج للخدمات المالية الإسلامية .
- استخدام وسائل التسويق المختلفة (التقليدية و الرقمية) بشكل فعال .
- قياس و تحليل أداء حملات التسويق و تقييم فعاليتها .
- التعامل مع الاعتراضات و المفاهيم الخاطئة حول التمويل الإسلامي و التأمين التكافلي .
- تطبيق المعرفة المكتسبة في تطوير و تحسين استراتيجيات التسويق و التوعية في المؤسسات المالية الإسلامية.

محتويات الورشة:

اليوم الأول:

مقدمة إلى التسويق والتمويل الإسلامي

- مبادئ و أسس التسويق في قطاع الخدمات المالية.
- أخلاقيات التسويق في التمويل الإسلامي.
- الفرق بين التسويق التقليدي و التسويق الرقمي.
- نظرة عامة على التمويل الإسلامي و التأمين التكافلي.
- ورشة عمل :تحليل حملة تسويقية لمنهج مالي إسلامي و تقييم فعاليتها.



اليوم الثاني:

التسويق للتمويل الإسلامي

- تحديد الجمهور المستهدف لخدمات التمويل الإسلامي.
- تطوير رسائل تسويقية فعالة للترويج للخدمات المالية الإسلامية.
- استخدام وسائل التسويق التقليدية (مثل الإعلانات المطبوعة، العلاقات العامة).
- ورشة عمل: تطوير حملة تسويقية لمنتج تمويل إسلامي (مثل الحسابات الجارية الإسلامية).

اليوم الثالث:

التسويق للتأمين التكافلي

- تحديد الجمهور المستهدف لخدمات التأمين التكافلي.
- تطوير رسائل تسويقية فعالة للترويج للتأمين التكافلي.
- التعامل مع الاعتراضات و المفاهيم الخاطئة حول التأمين التكافلي.
- ورشة عمل: تطوير حملة تسويقية لمنتج تأمين تكافلي (مثل تأمين السيارات التكافلي).

اليوم الرابع:

التسويق الرقمي للخدمات المالية الإسلامية

- استخدام وسائل التواصل الاجتماعي في التسويق للخدمات المالية الإسلامية.
- التسويق عبر محركات البحث (SEO) و (SEM).
- التسويق بواسطة البريد الإلكتروني.
- قياس و تحليل أداء حملات التسويق الرقمي.
- ورشة عمل: إنشاء حملة تسويقية رقمية لخدمة مالية إسلامية على منصة تواصل اجتماعي.

اليوم الخامس:

التحديات والفرص والتطوير

- التحديات التي تواجه التسويق و التوعية بالخدمات المالية الإسلامية.
- الفرص المتاحة لتعزيز نمو و تطور التسويق في هذا القطاع.
- أهمية الابتكار و تطوير استراتيجيات تسويقية جديدة.
- تقييم البرنامج التدريبي و حلقة نقاش مفتوحة.



أساليب التدريب :

- نقاشات مفتوحة لتحليل وجهات النظر.
- دراسة حالات.
- قصص وأمثلة واقعية .
- التمارين واختبارات الشخصية.
- العصف الذهني.
- تكليف المتدربين بمشروعات جماعية أو فردية.
- ربط المحتوى بتجارب مألوفة.