



الأاديمية الإسكندنافية  
للتدريب والتطوير



## دورة: إستراتيجيات التسويق والدعاية

الكود	المدينة	الفندق	بداية التدريب	نهاية التدريب	السعر	لغة الدورة - الساعات
MCC-217	نيويورك (أمريكا)	قاعة فندقية	2027-01-04	2027-01-08	€ 6950	العربية - 25

### الهدف من البرنامج

الإبداع في التسويق مرادفا لكل النجاح .. فالإبداع يسطر خطوط التميز في عالم التسويق حتى تستطيع منتجاتك أن تقتحم ضجيج المنافسة بلحنا فريدا ومميزا وتصل إلى جمهورك المستهدف .. وحتى نضمن التقدم فإن الاستمرار في هذا النجاح هو أساس التقدم.. ولكن مخاطر التطوير في عالم التسويق .. واختلاف المتغيرات .. تعطيك الفرصة للانطلاق إذا عرفت أبعاد اللعبة التسويقية .. ويقول أحد كبار رجال التسويق انك حتى ولو كنت تحقق نجاحا من خلال الأدوات والأساليب الحالية .. فإن استخدامك لتلك الأدوات مستقبلا هو أمر مستبعد تماما حيث يتميز الجميع .. وكان عليك أن تطور مفهومك تجاه المستقبل وأبعاده من أجل الاستمرار في صناعة وتطوير النجاح . وبالتالي فإنه بدون المفهوم الإستراتيجي المدعم .. فإن إمكانيات النجاح لا تأخذ طريقها للنجاح .

### أهداف البرنامج

- تنمية مهارات المشاركين في الإلمام بالإستراتيجيات التسويقية الحديثة و العمل على تطبيقها بهدف تنشيط عمليات البيع و رفع القوى التنافسية لمنشأتهم .
- صقل مهارات المتعاملين من خلال الوقوف على شكل منطقي لتحليل الأمور في بيئة المستقبل في مجال اتخاذ القرارات التسويقية المختلفة.
- دعم قدرات متخذي القرارات التسويقية في مواجهة المستقبل من خلال بناء إمكانية التفكير المنطقي ودراسة الأدوات المتاحة لتخطيط التفوق التسويقي .. وابتكار أدوات جديدة تتناسب مع الواقع في البيئة المحلية والدولية.. ويستخدم البرنامج في سبيل تحقيق ذلك مجموعة من المختبرات النقاشية المتعمقة.

### الوحدات المعرفية و المهارية للبرنامج

- المفهوم الحديث للتسويق و إستراتيجياته:
  - الأثر على المبيعات
  - أساسيات السوق
  - بحوث التسويق
  - إستراتيجية القائد أو التابع
- طبيعة و مفهوم و أهداف بحوث التسويق و مجالاتها:



- خطوات البحث العلمي في مجال بحوث التسويق
- بحوث المستهلك - بحوث المنتج
- التحليل الكمي في بحوث التسويق - سيكولوجية المستهلك - تخطيط المنتجات
- المزيج التسويقي للمنشأة و إستراتيجيات التسويق:
  - المنتج
  - السعر
  - التوزيع
- أساليب تطوير السياسات البيعية و إستراتيجيات التسويق:
  - إستراتيجية تجزئة السوق
  - إستراتيجية البرنامج التسويقي
  - إستراتيجية تخطيط المنتجات
  - إستراتيجية التسعير
  - إستراتيجية الإعلان و الترويج
  - إستراتيجية التوزيع
  - الإستراتيجية التنافسية
- متابعة و تقييم الأداء التسويقي:
  - نظام المعلومات التسويقية
  - تقارير رجال البيع
  - أساليب جمع البيانات
  - التغذية العكسية
- الإبداع التسويقي و آثاره على عملية التخطيط
  - بحوث التسويق كأداة للتمييز التسويقي والمعلومات التسويقية .
  - تحديد السوق المرتقة
  - الأسس الإبداعية لعملية تقسيم السوق
  - صياغة الأهداف التسويقية التنافسية
  - تحليل المزايا و التكاليف التنافسية.
  - المنافسة الذكية و أبعاد الوجود المؤسسي .
  - تحليل المركز السوقي و البدائل التنافسية .
  - خطوات إعداد الخطة التسويقية المتكاملة ( دليل عملي )
- إعداد الخطط التسويقية الوظيفية و تطوير مكونات المزيج التسويقي
  - التطوير الإبداعي للمنتجات
  - تطوير الفكر التسعيري
  - تطوير أدوات التوزيع الفعال



- استحداث أدوات ترويجية حاكمة
- المنافسة المحلية و العالمية و إستراتيجيات التخطيط الحديثة لمواجهةها .



الأكاديمية الإسكندنافية للتدريب والتطوير تعتمد على أحدث الأساليب العلمية والمهنية في مجالات التدريب وتنمية الموارد البشرية، بهدف رفع كفاءة الأفراد والمؤسسات. يتم تنفيذ البرامج التدريبية وفق منهجية متكاملة تشمل:

- المحاضرات النظرية المدعومة بعروض تقديمية (PowerPoint) ومقاطع مرئية (فيديوهات وأفلام قصيرة).
- التقييم العلمي للمتدربين قبل وبعد البرنامج لقياس مدى التطور والتحصيل العلمي.
- جلسات العصف الذهني وتطبيقات عملية للأدوار من خلال تمثيل المواقف العملية.
- دراسة حالات عملية مصممة خصيصاً لتلائم المادة العلمية وطبيعة عمل المشاركين.
- اختبارات تقييمية تُجرى في نهاية الدورة لتحديد مدى تحقيق الأهداف التدريبية.

يحصل كل مشارك على المادة العلمية والعملية للبرنامج مطبوعة ومحفوظة على CD أو فلاش ميموري، مع تقديم تقارير مفصلة تشمل الحضور والنتائج النهائية مع التقييم العام للبرنامج.

يتم إعداد المادة العلمية للبرامج التدريبية بطريقة احترافية على يد نخبة من الخبراء والمتخصصين في مختلف المجالات والتخصصات. في ختام البرنامج، يحصل المشاركون على شهادة حضور مهنية موقعة ومعتمدة من الأكاديمية الإسكندنافية للتدريب والتطوير.

### أوقات البرنامج:

- من الساعة 9:00 صباحاً حتى 2:00 ظهراً في المدن العربية.
- من الساعة 10:00 صباحاً حتى 3:00 ظهراً في المدن الأوروبية والآسيوية.

### البرامج التدريبية تتضمن :

- استراحة قهوة يوميا خلال المحاضرات لضمان راحة المشاركين.



## شركاؤنا في النجاح





## الأكاديمية الإسكندنافية للتدريب والتطوير

English Courses +46700414979 Arabic Courses +46700414959 +46114759991

scandinavianacademy.net info@scandinavianacademy.net

Ståthögavägen 38, 602 23 Norrköping - Sweden