



الأاديمية الإسكندنافية
للتدريب والتطوير



دورة: الإستراتيجيات المتقدمة لتحديد وتطبيق الحلول الناجحة للأسواق المستهدفة

| الكود | المدينة | الفندق | البداية | النهاية | السعر | لغة الدورة - الساعات |
|---------|----------|-------------|------------|------------|--------|----------------------|
| MCC-220 | سنغافورة | قاعة فندقية | 2025-05-12 | 2025-05-16 | € 5950 | العربية - 25 |

الهدف من البرنامج

رغم أن كلمة السر لأي نجاح يبدأ عادة بالدراسة ، فإن الخطة التسويقية للأسواق المستهدفة تمثل الاهتمام رقم 11 في أفكار مديري الأعمال . بلا شك أن ذلك أمر طبيعي قتل من إمكانيات التفوق التسويقي ، ويقول عميلك كيف تشبعتني وأنت لا تعرفني حق المعرفة ؟ من هنا كانت أهمية التخطيط الاستراتيجي للخطة التسويقية ودراسة الأسواق المستهدفة كأداة تنير معالم الطريق أمام المنشآت لتحديد مسارها المستقبلي.و الإلمام بالاستراتيجيات التسويقية الحديثة والعمل على تطبيقها بهدف تنشيط عمليات البيع ورفع القوى التنافسية لمنشأتهم للحفاظ على السوق المستهدف وبناء خطة تنافسية قادرة على مواجهة التحديات .

الأهداف العامة

- المفهوم الحديث للتسويق و استراتيجياته
- طبيعة و مفهوم و أهداف بحوث التسويق و مجالاتها
- المزيج التسويقي للمنشأة و استراتيجيات التسويق
- أساليب تطوير السياسات البيعية و استراتيجيات التسويق
- متابعة و تقييم الأداء التسويقي
- التعرف على مزايا التخطيط التسويقي
- كيفية صياغة استراتيجية المنظمة
- تحليل الموقف وتحديد مواطن القوة والضعف والفرص والتحديات
- كيفية بناء استراتيجيات التسويق
- إعداد الخطة التسويقية
- تنفيذ الخطة التسويقية



المحتوى العلمي للبرنامج

- المفهوم الحديث للتسويق و استراتيجياته:
 - الأثر على المبيعات
 - أساسيات السوق
 - بحوث التسويق
 - استراتيجية 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 استراتيجيات التسويق:
 - المنتج
 - السعر
 - التوزيع
- أساليب تطوير السياسات البيعية و استراتيجيات التسويق:
 - استراتيجية تجزئة السوق
 - استراتيجية البرنامج التسويقي
 - استراتيجية تخطيط المنتجات
 - استراتيجية التسعير
 - استراتيجية الإعلان و الترويج
 - استراتيجية التوزيع
 - الاستراتيجية التنافسية
- متابعة و تقييم الأداء التسويقي:
 - نظام المعلومات التسويقية
 - تقارير رجال البيع
 - أساليب جمع البيانات
 - التغذية العكسية
- الاستراتيجيات التسويقية في ظل البيئة التنافسية
 - مزايا التخطيط التسويقي



- أسس التخطيط الاستراتيجي
- معوقات التخطيط التسويقي
- دور وتأثير تخطيط المنظمة على التخطيط التسويقي
- نماذج لأدوات التحليل الاستراتيجي
- عملية التخطيط التسويقي “قصير الأجل، طويل الأجل، الاستراتيجي”: مرشد للتخطيط التسويقي خطوة – خطوة
- التحليل البيئي الخارجي: تحليل السوق: اتجاهاته، نموه، حجمه
- تطوير الاستراتيجيات التسويقية: اختيار السوق المستهدف، تجزئة السوق
- إدارة المزيج التسويقي: المنتج، التسعير، التوزيع، الترويج
- إعداد الخطة التسويقية
- تنفيذ الخطة التسويقية
- التدريب على عملية إجراء البحوث التسويقية الميدانية .
- التدريب على ترشيد وصناعة القرارات التسويقية المستقبلية .
- التعرف على الطرق والأدوات للبحث والتفكير العلمي لدراسة الموضوعات والمشكلات التسويقية .
- التدريب على كيفية تحليل أبعاد السوق من وجهة النظر التسويقية .
- التدريب على تحليل حركة العرض والطلب وأبعاد الفجوة المتاحة .
- التدريب على كيفية إعداد البحوث التسويقية المكتبية والميدانية المتكاملة .
- التدريب على كيفية تقصي وتحليل الفرص والمخاطر التسويقية
- حالات وورش عملية وتطبيقية
- تقييم وختام البرنامج التدريبي



الأكاديمية الإسكندنافية للتدريب والتطوير في مملكة السويد تعتمد أساليب حديثة في مجال التدريب وتطوير المهارات وتعزيز كفاءة تطوير الموارد البشرية. تضمن الأكاديمية تقديم تجربة تدريبية شاملة تشمل ما يلي:

• المحاضرات النظرية:

◦ نقدم المعرفة من خلال عروض تقديمية متقدمة مثل البوربوينت والمواد المرئية مثل الفيديوهات والأفلام القصيرة.

• التقييم العلمي:

◦ نقيم مهارات المتدربين قبل وبعد الدورة لضمان تطورهم.

• العصف الذهني والتفاعل:

◦ نشجع على المشاركة الفعالة من خلال جلسات العصف الذهني وتطبيق المفاهيم من خلال تمثيل الأدوار.

• الحالات العملية:

◦ نقدم حالات عملية تتوافق مع المحتوى العلمي واحتياجات المتدربين في مجالاتهم الخاصة.

• التقييم النهائي:

◦ التقييم النهائي في نهاية البرنامج لتقييم استيعاب المعرفة.

• المواد التعليمية:

◦ يتم توفير المواد العلمية والعملية للمشاركين على وسائط متعددة مثل ورق مطبوع وأقراص سي دي أو أجهزة الفلاش ميموري

• تقارير الحضور والنتائج:

◦ نقوم بإعداد تقارير حضور مفصلة للمشاركين ونقدم تقييماً شاملاً للبرنامج.

• المحترفين والخبراء:

◦ يتم إعداد المحتوى العلمي للبرنامج بواسطة أفضل الأساتذة والمدرسين في مجموعة متنوعة من التخصصات.

• شهادة اتمام مهنية:

◦ يتم منح المتدربون شهادة اتمام مهنية تصدر عن الأكاديمية الإسكندنافية للتدريب والتطوير في مملكة



السويد، ويمكن التصديق عليها من الخارجية السويدية برسوم اضافية.

• **أوقات عقد الدورات التدريبية:**

◦ تعقد البرامج التدريبية من الساعة 10:00 صباحاً حتى الساعة 2:00 بعد الظهر، وتتضمن فترات استراحة لتناول القهوة خلال المحاضرات.



الأكاديمية الإسكندنافية للتدريب والتطوير

English Courses +46700414979 Arabic Courses +46700414959 +46114759991

scandinavianacademy.net info@scandinavianscademy.net

Timmermangatan 100 B.O.X 60359 Norrköping - Sweden