



الأكاديمية الإسكندنافية  
للتدريب والتطوير



# دورة: البرنامج المتكامل لإعداد وتأهيل مديرى التسويق والمبيعات

ال코드	المدينة	فندق	فاعة فندقية	البداية	النهاية	السعر	لغة الدورة - الساعات
MCC-222	بانكوك (تايلاند)	فاعة فندقية	2025-01-13	2025-01-17	€ 4950	25	العربية -

## مقدمة البرنامج

الإبداع في التسويق مرادفاً لكل النجاح .. فـالإبداع يسطر خطوط التميز في عالم التسويق حتى تستطيع منتجاتك أن تقتسم ضجيج المنافسة بـلحنا فريداً وممـيزاً وتصـل إلى جمهورك المستـهدف .. وـحتى نـضـمن التـقدـمـ فإنـ الاستـمرـارـ فيـ هـذـاـ النـجـاحـ هوـ أـسـاسـ التـقدـمـ.. وـلـكـ مـخـاطـرـ التـطـوـيرـ فيـ عـالـمـ التـسـويـقـ .. وـاـخـتـالـفـ الـمـتـغـيرـاتـ تـعـطـيـكـ الفـرـصـةـ لـلـانـطـلـاقـ إـذـاـ عـرـفـتـ أـبعـادـ الـلـعـبـةـ التـسـويـقـيـةـ .. وـيـقـولـ أـحـدـ كـبـارـ رـجـالـ التـسـويـقـ إـنـكـ حتـىـ وـلـوـ كـنـتـ تـحـقـقـ نـجـاحـاـ مـنـ خـلـالـ الـأـدـوـاتـ وـالـأـسـالـيـبـ الـحـالـيـةـ .. فـإـنـ اـسـتـخـدـامـكـ لـتـلـكـ الـأـدـوـاتـ مـسـتـقـبـلـاـ هوـ أـمـرـ مـسـتـبـعـدـ تـمـامـاـ حـيـثـ يـتـمـيـزـ الـجـمـيـعـ .. وـكـانـ عـلـيـكـ أـنـ تـطـوـرـ مـفـهـومـ تـجـاهـ الـمـسـتـقـبـلـ وـأـبعـادـهـ مـنـ أـجـلـ الـاسـتـمـرـارـ فيـ صـنـاعـةـ وـتـطـوـيرـ النـجـاحـ .. وـبـالـتـالـيـ فـإـنـهـ بـدـوـنـ الـمـفـهـومـ الـإـسـتـرـاتـيـجـيـ الـمـدـعـمـ .. فـإـنـ إـمـكـانـيـاتـ الـنـجـاحـ لـاـ تـأـخـذـ طـرـيقـهـاـ لـلـنـجـاحـ ..

## أهداف البرنامج

- تنمية مهارات المشاركين في الإلمام بالإستراتيجيات التسويقية الحديثة والعمل على تطبيقها بهدف تنشيط عمليات البيع ورفع القوى التنافسية لمنشأتهم .
- صقل مهارات المتعاملين من خلال الوقوف على شكل منطقي لتحليل الأمور في بيئه المستقبل في مجال اتخاذ القرارات التسويقية المختلفة.
- دعم قدرات متذبذبي القرارات التسويقية في مواجهة المستقبل من خلال بناء إمكانية التفكير المنطقي ودراسة الأدوات المتاحة لخطيط التفوق التسويقي .. وابتكار أدوات جديدة تتناسب مع الواقع في البيئة المحلية والدولية

## المحتويات العلمية للبرنامج

- إدارة التسويق
  - أبعاد إدارة التسويق
  - التخطيط الاستراتيجي للتسويق
  - تقسيم وتجزئه السوق و اختيار الاسواق المستهدفة
  - تنمية المزيج التسويقي



- ادارة النشاط التسويقي
- التعريف بالتسويق وفلسفته
  - المقصود بالتسويق
  - لماذا دراسة التسويق
  - معوقات فعالية التسويق في التطبيق العملي
  - ادارة النشاط التسويقي
  - فلسفة ادارة العمل التسويقي
- طبيعة ونطاق و اهمية التسويق
  - هل التسويق علم ؟
  - التسويق كعملية تبادل
  - اهداف نظام التسويق
  - اتساع نطاق مفهوم التسويق
  - اهمية التسويق
  - ظاهرة قصر النظر التسويقية
- ابعاد عملية ادارة التسويق
  - تنظيم المجهود التخططي للتسويق
  - تحليل الفرص التسويقية
  - تقييم الفرص التسويقية
  - اختيار الفرص التسويقية
  - اختيار الاسواق المستهدفة
  - تصميم البرنامج التسويقي
  - ادارة المجهود التسويقي
- التخطيط الاستراتيجي و تخطيط النشاط التسويقي
  - التخطيط الاستراتيجي
  - تحديد مهمة المنظمة
  - وضع الاهداف
  - تصميم تشكيلة الاعمال و المنتجات
  - تخطيط الوظائف
  - تخطيط التسويق
- نظم المعلومات التسويقية و بحوث التسويق
  - الحاجة الى نظم المعلومات التسويقية
  - مزايا استخدام نظام المعلومات التسويقية
  - مكونات نظام المعلومات التسويقية



- تصميم نظام المعلومات التسويقية
- شروط نجاح نظام المعلومات التسويقية
- أدوار بحوث التسويق
- بحوث التسويق ونظام المعلومات التسويقية
- الاعتبارات الأساسية لرفع كفاءة العمل في بحوث التسويق
- المراحل الأساسية لإجراء بحوث التسويق
- القياس والتنبؤ بالطلب
  - قياس طلب السوق الحالي
  - التنبؤ بالطلب في المستقبل
  - طرق التنبؤ بالطلب في المستقبل
- تقسيم السوق إلى قطاعات
  - مفهوم وطبيعة تقسيم السوق إلى قطاعات
  - أهمية تقسيم السوق إلى قطاعات
  - أساس تقسيم السوق إلى قطاعات
  - تحديد الهدف التسويقي
- تقسيم السوق الصناعي إلى قطاعات
  - تقييم البيئة التنافسية
  - نموذج مثالي لتجزئة السوق الصناعي
  - دراسة عملية على تقسيم السوق الصناعي
- تخطيط المنتجات
  - ماذا يقصد بالمنتج
  - دورة حياة المنتج و أهميتها في تخطيط الاستراتيجيات التسويقية
  - أنواع المنتجات
  - مفهوم وطبيعة تخطيط المنتجات
  - التغليف
  - التميز
- التسعير
  - أهمية التسعير
  - أهداف التسعير
  - العوامل المؤثرة في تحديد الأسعار
  - طرق التسعير
  - سياسات واستراتيجيات التسعير
  - الجوانب الأساسية في استراتيجية التسعير



- الترويج

- مفهوم الترويج و أهميته

- الحملة الترويجية

- ادارة الاعلانات

- البيع الشخصي

- تنشيط المبيعات

- العلاقات العامة

- الاستراتيجيات التسويقية التنافسية

- انواع الاستراتيجيات التنافسية

- استراتيجيات الريادة في السوق

- استراتيجيات حماية نصيب السوق

- استراتيجيات توسيع نصيب السوق

- انماط الشركات المنافسة في السوق

- تنفيذ وتنظيم ورقابة النشاط التسويقي

- تنفيذ البرنامج التسويقي

- تنظيم النشاط التسويقي

- التنسيق بين الانشطة التسويقية

- الرقابة على النشاط التسويقي



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 وسائل متعددة مثل ورق مطبوع وأقراص سي دي أو أجهزة الفلاش ميموري

• **تقارير الحضور والنتائج:**

- نقوم بإعداد تقارير حضور مفصلة للمشاركين ونقدم تقييمات شاملة للبرنامج.

• **المحترفين والخبراء:**

- يتم إعداد المحتوى العلمي للبرنامج بواسطة أفضل الأساتذة والمدربين 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 إضافية.

**• 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 الس堪динافية للتدريب والتطوير

