



الأاديمية الإسكندنافية  
للتدريب والتطوير



## دورة: إستراتيجيات التسويق والبيع الحديثة

الكود	المدينة	الفندق	البداية	النهاية	السعر	لغة الدورة - الساعات
MCC-751	هامبورج (ألمانيا)	قاعة فندقية	2025-03-31	2025-04-04	€ 5450	العربية - 25

### مقدمة وهدف الدورة التدريبية

- تهدف هذا الدورة الى تنمية مهارات المشاركين في الإلمام بالإستراتيجيات التسويقية الحديثة والعمل على تطبيقها بهدف تنشيط عمليات البيع ورفع القوى التنافسية لمنشأتهم .
- مناقشة المفهوم الحديث للتسويق وإستراتيجياته ( الأثر على المبيعات - أساسيات السوق - بحوث التسويق - إستراتيجية القائد أو التابع )
- مناقشة مفهوم وأهداف بحوث التسويق و مجالاتها ( خطوات البحث العلمي في مجال بحوث التسويق - بحوث المستهلك - بحوث المنتج - التحليل الكمي في بحوث التسويق - سيكولوجية المستهلك - تخطيط المنتجات )
- التعرف على مفهوم المزيج التسويقي للمنشأة و إستراتيجيات التسويق ( المنتج - السعر - التوزيع )
- التعرف على أساليب تطوير السياسات البيعية وإستراتيجيات 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 )
- المنافسة المحلية والعالمية وإستراتيجيات التخطيط الحديثة لمواجهتها .

### المستهدفون من الدورة التدريبية

- مديري ورؤساء أقسام التسويق و مساعديهم و المرشحين لشغل هذه الوظائف في كافة أنواع المنظمات و أيضاً مديري الإدارات التجارية



## المحتوى العلمي للدورة التدريبية

### المفهوم الحديث للتسويق وإستراتيجياته

- الأثر على المبيعات
- أساسيات السوق
- بحوث التسويق
- إستراتيجية القائد أو التابع

### طبيعة ومفهوم وأهداف بحوث التسويق ومجالاتها

- خطوات البحث العلمي في مجال بحوث التسويق
- بحوث المستهلك
- بحوث المنتج
- التحليل الكمي في بحوث التسويق
- سيكولوجية المستهلك
- تخطيط المنتجات

### المزيج التسويقي للمنشأة وإستراتيجيات التسويق

- المنتج
- السعر
- التوزيع

### أساليب تطوير السياسات البيعية وإستراتيجيات 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

**المنافسة المحلية والعالمية وإستراتيجيات التخطيط الحديثة لمواجهتها .**

**حالات وورش عملية وتطبيقية**

**تقييم وختام الدورة التدريبية**



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