



الأاديمية الإسكندنافية
للتدريب والتطوير



دورة: إدارة وتخطيط العمليات التسويقية وعلاقتها بزيادة المبيعات ونجاح المؤسسات

| عدد الساعات | السعر | النهاية | البداية | الفندق | المدينة | الكود |
|-------------|--------|------------|------------|-------------|----------------|---------|
| 25 | € 5450 | 2024-08-02 | 2024-07-29 | قاعة فندقية | دبلن (أيرلندا) | MCC-752 |

أهداف الدورة التدريبية

تنمية مهارات المشاركين في مجال التسويق و البيع من خلال :

- تزويدهم بالأسس العلمية للتسويق وأحدث الإتجاهات المعاصرة في تنمية المبيعات من خلال إستخدام المهارات الإدارية و السلوكية اللازمة للتنشيط و مواجهة المنافسين .
- التعرف على أهمية التخطيط التسويقي ودوره في نجاح المنظمة
- التدريب العملي على خطوات إعداد خطة تسويقية ناجحة وطرق متابعتها واتخاذ الإجراءات التصحيحية.

المشاركون في الدورة التدريبية

- رجال الأعمال ومديري التسويق ومساعديهم والمسؤولين عن إعداد خطط واستراتيجيات التسويق في المؤسسات المختلفة.

المحتوى العلمي للدورة التدريبية

- المفهوم الحديث في التسويق و أثره في المبيعات و مدى تكامل النشاط التسويقي و عناصره في ظل هذا المفهوم الحديث .
- تحديد الاهداف الرئيسية للمنظمة وقدراتها وتحديد الاهداف التسويقية
- تأثير البيئة التسويقية على سياسات التسويق و تكوين المزيج التسويقي في علاقتها بالمزيج الترويجي في



- ظل إستراتيجيات و سياسات محددة .
- تعريف التخطيط التسويقي
- بناء واعداد الاستراتيجية التسويقية .
- مقومات الخطة التسويقية الناجحة.
- مراحل إعداد الخطة التسويقية.
- تحليل الوضع التسويقي الحالي .
- تحديد الرؤية المستقبلية.
- خطوات تحقيق الرؤية المستقبلية .
- نظم المعلومات التسويقية اللازمة لبناء الخطة التسويقية .
- الأساليب الكمية والوصفية في إعداد الخطة التسويقية.
- المنظور المتكامل للعملية التسويقية وتوجهات بيئة الأعمال المحلية والدولية.
- عناصر البيع الشخصي
- المهارات الأساسية لنجاح رجال البيع
- أساليب تطوير السياسات البيعية و فن البيع .
- خدمات التسويق قبل و أثناء و مابعد مرحلة البيع كالتوزيع و النقل و التخزين و الصيانة و الضمان و التوجيه و الإرشاد و التدريب .
- وسائل تنشيط المبيعات كالكوبونات و المسابقات و المعارض و الأوكازيون و التغيرات السعرية و العروض محددة المدة .
- تنظيم النشاط التسويقي و تقسيم السوق و تحليله و تحليل المبيعات و تحديد عوامل جذب العملاء كأساس لإختيار الإستراتيجيات التسويقية الفعالة .
- التسويق الداخلي و الخارجي والتخطيط لمواجهة المنافسة في كلا الإطارين مع تحديد عوامل جذب العملاء



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 وأجهزة 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 والمدربين في مجموعة متنوعة من التخصصات.
- **شهادة اتمام مهنية:**
 - يتم منح المتدربين شهادة اتمام مهنية تصدر عن الأكاديمية الإسكندنافية للتدريب والتطوير في مملكة السويد، ويمكن التصديق عليها من الخارجية السويدية برسوم اضافية.
- **أوقات البرامج:**
 - 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