



الأاديمية الإسكندنافية
للتدريب والتطوير



دورة: إستراتيجيات الذكاء التسويقي أبعاده، محاوره، تطبيقاته

عدد الساعات	السعر	النهاية	البداية	الفندق	المدينة	الكود
25	€ 5450	2024-12-06	2024-12-02	قاعة فندقية	زيورخ (سويسرا)	MCC-756

مقدمة عن الدورة التدريبية

لم يعد التسويق نشاطاً ساكناً، كما كان في بداية الثورة الصناعية وحتى الستينيات، فقد جاء خبراء التسويق، بمفاهيم وسياسات واستراتيجيات في غاية الأهمية، هدفها الدخول إلى الأسواق الكبرى والمتنامية، مما أدى إلى تعاظم عددها، وتكاثر اختصاصاتها، بتنوع السلع والخدمات، وتغير أذواق المستهلكين، في عالم يتسم بمنافسة شديدة وقاسية، جعلت رجال الأعمال والمال، يبتكرون وسائل للتأثير في المستهلك، ودفعه للتسوق والشراء.

هدف الدورة التدريبية

يتوقع في نهاية الدورة أن يكون المشاركون قادرين على أن:

- تغطية معرفية شاملة لكل مواضيع استراتيجيات التسويق التجاري.
- كيف تكون مبدعاً أكثر في اختيار طرق ووسائل التسويق.
- كيفية الحصول على أكبر العروض بأقل التكاليف.
- الاستراتيجيات الفعالة ذات التكلفة المنخفضة أو حتى عديمة التكلفة اللازمة لتحسين عملية البيع.
- كيفية تحسين صورة شركتك، وكيفية بناء الخط الخاص بك.
- 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 .

المحاور العلمية للدورة التدريبية

المفهوم الحديث للتسويق

- مفهوم التسويق
- الفرق بين التسويق والبيع
- تطور مفهوم التسويق اليوم
- مبادئ التسويق الحديث

المزيج التسويقي

- تعريف عملية التسويق.
- مكونات المزيج التسويقي
- تمييز الاتجاهات والتغيرات.
- كيفية جلب المعلومات اللازمة لعملية التسويق

آلية التخطيط التسويقي

- التحليل الموقفي
- وضع الأهداف
- اختبار السوق المستهدف
- تنفيذ وتطبيق الخطة
- الاستراتيجية التسويقية
- تقييم النتائج



التحليل الموقفي للمنشأة

- التحليل الذاتي
- تحليل البيئة الخارجية
- تحليل البيئة الداخلية
- تحليل الفرص والتهديدات

أدوات التحليل والمراجعة التسويقية

- مفهوم دورة حياة المنتج
- مصفوفة مجموعة بوسطن الاستشارية
- مصفوفة محفظة العوامل المتعددة

تحديد الأهداف

الفرق بين رسالة المنشأة و أهداف المنشأة والأهداف التسويقية

تجديد الأهداف التسويقية

وضع الأهداف التسويقية

المفهوم الحديث لبحوث التسويق.

القيمة الإدارية لبحوث التسويق.

العلاقة بين التخطيط الاستراتيجي وبحوث التسويق.

الحاجة لبحوث التسويق.



أوجه الشبه والاختلاف بين بحوث التسويق ونظام المعلومات التسويقية.

مكونات أنظمة المعلومات التسويقية

أنواع البحوث التسويقية

مجالات البحوث التسويقية

أنواع بيانات بحوث التسويق

طرق جمع بيانات البحوث التسويقية

البحوث التجريبية المخبرية

طرق ومفاهيم قياس البحوث التسويقية

تصميم أسئلة البحوث التسويقية

إعداد وعرض نتائج البحث التسويقي

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