



الأاديمية الإسكندنافية
للتدريب والتطوير



دورة: إستراتيجيات التخطيط التسويقي، إدارة وتنفيذ الخطط التشغيلية وتوقع وتتبع قوى السوق

الكود	المدينة	الفندق	بداية التدريب	نهاية التدريب	السعر	لغة الدورة - الساعات
MCC-757	هامبورج (ألمانيا)	قاعة فندقية	2027-04-05	2027-04-09	€ 5450	العربية - 25

وصف 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

- تزويد المشاركين بأساليب التنبؤ بالمبيعات
- تنمية مهارات المشاركين التخطيطية وخاصة صياغة وتحديد الأهداف وتحليل الموقف
- تنمية القدرة على رؤية وتحليل المؤشرات البيئية والتعامل الفعال مع عنصر المخاطرة وعدم التأكد ووضع الاستراتيجيات والخطط لمواجهة المواقف البيئية المحتملة
- افهم دور التسويق الاستراتيجي واهميته ومكوناته وأدواته وأثره في نجاح المنشأة في تحقيق أهدافها في المدى الطويل وكيفية وضع استراتيجيات التسويق
- إكساب المشاركين القدرة علي وضع خطط الحل والموازنات التسويقية والبيعية والبرامج الزمنية
- مساعدة المشاركين علي كيفية تحويل أفكارهم الي خطط وبرامج عملية

الفئة المستهدفة من الدورة التدريبية



• رؤساء إدارات وأقسام التسويق والمبيعات والإعلان والمرشحون لشغل هذه الوظائف في المنظمات المختلفة.

محتوى الدورة التدريبية

المفاهيم الأساسية للاستراتيجية والإدارة الاستراتيجية والاستراتيجية الإدارية

النموذج المتكامل لعملية التخطيط الاستراتيجي واستكشاف وتحليل البيئة

تحديد وصياغة الاستراتيجيات على المستويات المختلفة

أنواع الاستراتيجيات ومتطلباتها

- استراتيجية الاستقراء
- استراتيجية البقاء والمنافسة
- استراتيجية النمو والتوسع

اتخاذ القرارات الاستراتيجية

تطبيق وتقييم ومراجعة الاستراتيجيات على مستوى المنشأة

الممارسات الاستراتيجية وتطبيقات لمفهوم الإدارة الاستراتيجية في المنظمة

الفروق الجوهرية بين التخطيط التسويقي والتشغيلي والتخطيط الاستراتيجي للتسويق

مصفوفة السوق كأداة لزيادة المبيعات

مصفوفة وحدات الأعمال الاستراتيجية كأداة لتقييم النشاط التسويقي للمنشأة



تحليل سوات كأداة لتحديد تقاط القوة والضعف والفرص والتهديدات

أساليب علاج المشكلات المتعلقة بالتخطيط الاستراتيجي للتسويق

نظم المعلومات وقواعد البيانات التسويقية

الأساليب الوصفية في التنبؤ وتقدير المبيعات

الأساليب الكمية في التنبؤ وتقدير المبيعات

مهارات التخطيط التسويقي الفعال

أنواع الخطط التسويقية

خطوات إعداد الموازنة التسويقية وموازنة المبيعات

أساليب إعداد برامج البيع

أساليب وأدوات الرقابة علي تنفيذ خطط التسويق والبيع ومتابعتها

المهارات الخاصة بمراحل التنفيذ والمتابعة للخطط التسويقية

مهارات توزيع المسؤوليات علي الفريق

مختبر عملي لإعداد خطط وبرامج البيع والتسويق

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، أهداف المنشأة والأهداف التسويقية

تجديد الأهداف التسويقية

وضع الأهداف التسويقية

أهمية وضع الأهداف التسويقية

الإستراتيجية التسويقية

الفرق بين الإستراتيجية والتكتيك

أنواع الاستراتيجيات



تنفيذ وتقويم الخطة التسويقية

خطوات عملية الرقابة

خصائص الرقابة التسويقية الجيدة

مجالات التقويم التسويقي



الأكاديمية الإسكندنافية للتدريب والتطوير تعتمد على أحدث الأساليب العلمية والمهنية في مجالات التدريب وتنمية الموارد البشرية، بهدف رفع كفاءة الأفراد والمؤسسات. يتم تنفيذ البرامج التدريبية وفق منهجية متكاملة تشمل:

- المحاضرات النظرية المدعومة بعروض تقديمية (PowerPoint) ومقاطع مرئية (فيديوهات وأفلام قصيرة).
- التقييم العلمي للمتدربين قبل وبعد البرنامج لقياس مدى التطور والتحصيل العلمي.
- جلسات العصف الذهني وتطبيقات عملية للأدوار من خلال تمثيل المواقف العملية.
- دراسة حالات عملية مصممة خصيصاً لتلائم المادة العلمية وطبيعة عمل المشاركين.
- اختبارات تقييمية تُجرى في نهاية الدورة لتحديد مدى تحقيق الأهداف التدريبية.

يحصل كل مشارك على المادة العلمية والعملية للبرنامج مطبوعة ومحفوظة على CD أو فلاش ميموري، مع تقديم تقارير مفصلة تشمل الحضور والنتائج النهائية مع التقييم العام للبرنامج.

يتم إعداد المادة العلمية للبرامج التدريبية بطريقة احترافية على يد نخبة من الخبراء والمتخصصين في مختلف المجالات والتخصصات. في ختام البرنامج، يحصل المشاركون على شهادة حضور مهنية موقعة ومعتمدة من الأكاديمية الإسكندنافية للتدريب والتطوير.

أوقات البرنامج:

- من الساعة 9:00 صباحاً حتى 2:00 ظهراً في المدن العربية.
- من الساعة 10:00 صباحاً حتى 3:00 ظهراً في المدن الأوروبية والآسيوية.

البرامج التدريبية تتضمن :

- استراحة قهوة يوميا خلال المحاضرات لضمان راحة المشاركين.



شركاؤنا في النجاح





الأكاديمية الإسكندنافية للتدريب والتطوير

English Courses +46700414979 Arabic Courses +46700414959 +46114759991

scandinavianacademy.net info@scandinavianacademy.net

Ståthögavägen 38, 602 23 Norrköping - Sweden