



الأاديمية الإسكندنافية  
للتدريب والتطوير



# دورة: التميز وإستراتيجيات ومهارات التسويق والبيع في ظل الأزمات الاقتصادية ومواجهة التحديات المعاصرة

الكود	المدينة	الفندق	البداية	النهاية	السعر	عدد الساعات
MCC-758	فلورنسا (إيطاليا)	قاعة فندقية	2024-08-19	2024-08-23	€ 5450	25

## الهدف العام من الدورة التدريبية

- تهدف هذه الدورة إلى تنمية المهارات البيعية والتسويقية في ظروف الأزمات التسويقية والإقتصادية وايضا لمواجهة التحديات المعاصرة وذلك من أجل زيادة حجم المبيعات للمؤسسات والمنظمات المختلفة .

## الأهداف التفصيلية للدورة التدريبية

- تعريف المشاركين بالأزمات الاقتصادية وأسبابها.
- تزويد المشاركين بأساليب التعامل مع الأزمات الاقتصادية تسويقياً.
- صقل قدرات المشاركين في مجال بناء وتطوير الإستراتيجيات والتكتيكات التسويقية والبيعية الملائمة.
- إكساب المشاركين مهارات التكيف مع الأوضاع والظروف الإقتصادية والتنافسية المختلفة.
- إكساب المشاركين بالمهارات اللازمة لإعداد خطة تسويقية جيدة من خلال أبحاث السوق ونظم المعلومات وأساليب التنبؤ بالطلب.
- تزويد المشاركين بالتقنيات والأساليب التسويقية والبيعية الحديثة.
- تزويد المشاركين بالمعرفة اللازمة للتخطيط والتحضير لعملية التسويق.
- صقل المشاركين في فن الاتصال والحوار والتفاوض البيعي المتميز.
- إكساب المشاركين مهارات استخدام أساليب التميز في جذب العملاء والمحافظة عليهم.

## المحتوى العلمي للدورة التدريبية



- المقصود بالأزمات التسويقية وأسبابها
- تحليل البيئة التسويقية ووظائف التسويق.
- عوامل تشخيص الأزمات التسويقية .
- التخطيط التسويقي والإستراتيجيات التسويقية في أوضاع الركود الإقتصادي.
- الإستراتيجيات والتكتيكات التسويقية في أوضاع التضخم الإقتصادي.
- الإستراتيجيات والتكتيكات التسويقية في أوضاع الظروف التنافسية المختلفة.
- إعداد الخطة التسويقية
- أهمية الخطة التسويقية.
- تحديد الأهداف الاستراتيجية.
- دور رجال البيع في الحد من الأزمات التسويقية
- أساليب تنمية مهارات رجال البيع .
- خصائص ومواصفات رجال البيع الناجحين .
- دور البيع الشخصي في نجاح المؤسسات التجارية
- طرق رفع كفاءة أداء رجال البيع .
- أبحاث السوق ونظم المعلومات وأساليب التنبؤ بالطلب.
- تحديد الأسواق التصديرية.
- تحليل الفرص السوقية.
- تحديد الأسعار ومنافذ التوزيع وأساليب الترويج والمنافسة.
- مفاهيم البيع والتسويق والتميز التسويقي.
- خصائص وصفات ووظائف المسوق المتميز وكيفية تنميتها.
- عناصر المزيج التسويقي.
- أدوات الاتصال الفعال بالعملاء.
- خصائص العملاء وتحليل أنماطهم الشخصية.
- التخطيط والتحضير لعملية التسويق.



- أساليب ومهارات التفاوض البيعي.
- خدمات ما بعد البيع.
- تطبيقات وحالات دراسية.



## 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 إضافية.
- **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@scandinavianacademy.net

Timmermangatan 100 B.O.X 60359 Norrköping - Sweden