



الأكاديمية الإسكندنافية
للتدريب والتطوير



دورة: إستراتيجيات تخطيط، تطوير وتسويق المنتجات الحالية والجديدة

| ال코드 | المدينة | الفندق | نهاية التدريب | بداية التدريب | السعر | لغة الدورة - الساعات |
|---------|---------------------|-------------|---------------|---------------|--------|----------------------|
| MCC-761 | اوكلاند (نيوزيلندا) | قاعة فندقية | 2026-03-16 | 2026-03-20 | € 5450 | العربية - 25 |

وصف الدورة التدريبية

تظهر أهمية إدارة المنتج على اعتبار أن نجاح المنتج في السوق يعطي مؤشراً دقيقاً لنجاح الاستراتيجية التسويقية في قدرتها للوصول إلى المشترين، وأن المنتج حظي باهتمام وقبول السوق وتحقيق التفوق على المنافسين. ازدادت أهمية استراتيجية المنتج لأثرها الواضح على الاستراتيجيات الأخرى للمزيج التسويقي، باعتبار أن جوهر العملية التسويقية ينصب نحو إيصال (سلعة، خدمة، فكرة) من المنتجين إلى المستهلكين. لولا وجود (سلعة، خدمة، فكرة) لما أصبحت هناك حاجة لعملية التبادل التسويقي ووجود علاقة بين طرفي العملية التسويقية.

هدف الدورة التدريبية

استيعاب المشاركين ما يلي:

- المعنى في مفهوم المنتج وتعريفه.
- مزيج المنتج ودور التسويق في استراتيجية المنتج.
- المنتج الجديد والخطوات المتعاقبة في تطويره.
- دورة حياة المنتج والاستراتيجيات المعتمدة في كل مرحلة من مراحل حياته.
- التخطيط لعملية تبني المنتج ونماذج المستهلكين المتعاملين مع المنتج الجديد.

الفئة المستهدفة من الدورة التدريبية

تقدم الدورة للقطاع الخاص والعام بمختلف أنواعه سواء كان في قطاع الصناعة أو الخدمات أو بيع المنتجات



وهي مناسبة للمستويات التالية

- رجال الاعمال
- المدراء العامين والمدراء في الشركات أو المؤسسات أو القطاعات الحكومية ومن هم في مستواهم الوظيفي .
- استراتيجية تخطيط وتطوير المنتجات الحالية والجديدة
- ورؤساء الادارات المعنية بتقديم الخدمة.

محتوى الدورة التدريبية

تعريف المنتج

مفهوم المنتج

مزيج المنتج

استراتيجية المنتج

المنتج الجديد

تطوير المنتج

دورة حياة المنتج:

- مرحلة إطلاق المنتج
- مرحلة نمو المنتج
- مرحلة استقرار المنتج
- مرحلة انتهاء المنتج



الخطيط لعملية تبني المنتج

نماذج المستهلكين المتعاملين مع المنتج الجديد.

التوزيع الجغرافي للعملاء المستهدفين

من هم العملاء الحاليين و من هم المستهدفون ؟

المفهوم الحديث للتسويق

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

المزيج التسويقي

مكونات المزيج التسويقي

مفاهيم التسويق الاساسية

- الحاجات
- الرغبات
- الطلبات
- المنتجات
- التبادل

أساليب تطوير السياسات البيعية و إستراتيجيات التسويق:



- إستراتيجية تجزئة السوق
- إستراتيجية البرنامج التسويقي
- إستراتيجية تخطيط المنتجات
- إستراتيجية التسعير
- إستراتيجية الإعلان و الترويج
- إستراتيجية التوزيع
- إستراتيجية التنافسية

مهارات التخطيط التسويقي الفعال

أنواع الخطط التسويقية

خطوات إعداد الموازنة التسويقية وموازنة المبيعات

أساليب إعداد برامج البيع

أساليب وأدوات الرقابة على تنفيذ خطط التسويق والبيع ومتابعتها



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 بعرض تقديمي (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 :

- بوفيه يومي يقدم أثناء المحاضرات لضمان راحة المشاركين.



الأكاديمية الس堪динافية للتدريب والتطوير

