

A photograph showing a group of six people (three men and three women) gathered around a large wooden table, working together on a large piece of paper. The paper contains a hand-drawn diagram illustrating the relationship between Strategy, Goal, and Analysis. A pie chart is also visible. The word "STRATEGY" is written in large, bold, red capital letters at the top. To its left, the word "GOAL" is written in green. Below "STRATEGY", the word "ANALYSIS" is written in yellow. A pie chart is divided into three segments: one labeled "45%", another labeled "25%", and a third labeled "15%".

الأكاديمية الإسكندنافية
للتدريب والتطوير





دورة: الإدارة الفعالة للتسويق

ال코드	المدينة	الفندق	نهاية التدريب	بداية التدريب	لغة الدورة - الساعات	السعر
MCC-774	باريس (فرنسا)	فندقية قاعة	2026-06-01	2026-06-05	العربية - 25	€ 5450

المشاركون في الدورة التدريبية

- مديرى التسويق والبيع في الشركات الصناعية والتجارية والخدمات.
- مديرى المبيعات ومشرفي المبيعات في الشركات الصناعية والتجاري والخدمات.

الأهداف من الدورة التدريبية

- تعريف المشاركين بأهمية وخصائص وتكوينات التخطيط التسويقي الاستراتيجي
- تنمية مهارات المشاركين بالطرق وادوات التحليل الحديثة في اعداد الخطط والاستراتيجيات التسويقية وكيفية تحسين مستوى الاداء التنافسي والتسويقي
- تزويد المشاركين بالمفاهيم الحديثة لإدارة المبيعات الفعالة ، واستراتيجيات البيع وأساليب التفاوض البعيي المتقدمة.

المحتوى العلمي للدورة التدريبية

- أهمية التخطيط الاستراتيجي التسويقي
- مكونات التخطيط الاستراتيجي التسويقي
- تقييم نظام التخطيط الاستراتيجي التسويقي
- اعداد الاستراتيجية التسويقية ومراحلها
- تحديد وتحليل السوق او الاسواق المستهدفة
- تحليل المنافسة



- المكانة الذهنية وتميز الخدمات
- تحليل البيئة التسويقية للقطاعات السوقية (الفرص التسويقية)
- تحليل القوة ، الضعف، الفرص والتحديات (SWOT)
- تطوير الاهداف التسويقية الاستراتيجية
- أساليب التحليل الاستراتيجية (اسلوب دورة حياة المنتج، اساليب تحليل المحفظة)
- اختيار الاستراتيجية التسويقية
- التنفيذ والتقييم الاستراتيجي
- تطبيقات وورشات عمل وحالات دراسية
- البيع مفهومه ووظائف إدارة المبيعات
- تحديد الأسواق المستهدفة وتحديد الفرص البيعية
- تحديد الجهد البيعي واعداد الميزانيات التقديرية للمبيعات
- التنبؤ بالمبيعات وطرق تقدير الطلب على السلع
- تنظيم العمليات البيعية والتنسيق بينها
- أساليب تنشيط المبيعات
- الأشراف على رجال المبيعات وتقييم أدائهم البيعي
- تدريب رجال البيع وتنمية مهاراتهم



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

English Courses +46700414979 Arabic Courses +46700414959 +46114759991

scandinavianacademy.net info@scandinavianacademy.net

Timmermansgatan 100 B.O.X 60359 Norrköping - Sweden