



الأاديمية الإسكندنافية
للتدريب والتطوير



دورة: إدارة وتخطيط العمليات التسويقية وعلاقتها بزيادة المبيعات ونجاح المؤسسات

| الكود | المدينة | الفندق | بداية التدريب | نهاية التدريب | السعر | لغة الدورة - الساعات |
|---------|---------------|-------------|---------------|---------------|--------|----------------------|
| MCC-752 | بيروت (لبنان) | قاعة فندقية | 2027-03-29 | 2027-04-02 | € 2550 | العربية - 25 |

أهداف الدورة التدريبية

تنمية مهارات المشاركين في مجال التسويق و البيع من خلال :

- تزويدهم بالأسس العلمية للتسويق وأحدث الإتجاهات المعاصرة في تنمية المبيعات من خلال إستخدام المهارات الإدارية و السلوكية اللازمة للتنشيط و مواجهة المنافسين .
- التعرف على أهمية التخطيط التسويقي ودوره في نجاح المنظمة
- التدريب العملي على خطوات إعداد خطة تسويقية ناجحة وطرق متابعتها واتخاذ الإجراءات التصحيحية.

المشاركون في الدورة التدريبية

- رجال الأعمال ومديري التسويق ومساعدتهم والمسؤولين عن إعداد خطط واستراتيجيات التسويق في المؤسسات المختلفة.

المحتوى العلمي للدورة التدريبية

- المفهوم الحديث في التسويق و أثره في المبيعات و مدى تكامل النشاط التسويقي و عناصره في ظل هذا المفهوم الحديث .
- تحديد الاهداف الرئيسية للمنظمة وقدراتها وتحديد الاهداف التسويقية
- تأثير البيئة التسويقية على سياسات التسويق و تكوين المزيج التسويقي في علاقتها بالمزيج الترويجي في



- ظل إستراتيجيات و سياسات محددة .
- تعريف التخطيط التسويقي
- بناء واعداد الاستراتيجية التسويقية .
- مقومات الخطة التسويقية الناجحة.
- مراحل إعداد الخطة التسويقية.
- تحليل الوضع التسويقي الحالي .
- تحديد الرؤية المستقبلية.
- خطوات تحقيق الرؤية المستقبلية .
- نظم المعلومات التسويقية اللازمة لبناء الخطة التسويقية .
- الأساليب الكمية والوصفية في إعداد الخطة التسويقية.
- المنظور المتكامل للعملية التسويقية وتوجهات بيئة الأعمال المحلية والدولية.
- عناصر البيع الشخصي
- المهارات الأساسية لنجاح رجال البيع
- أساليب تطوير السياسات البيعية و فن البيع .
- خدمات التسويق قبل و أثناء و مابعد مرحلة البيع كالتوزيع و النقل و التخزين و الصيانة و الضمان و التوجيه و الإرشاد و التدريب .
- وسائل تنشيط المبيعات كالكوبونات و المسابقات و المعارض و الأوكازيون و التغيرات السعرية و العروض محددة المدة .
- تنظيم النشاط التسويقي و تقسيم السوق و تحليله و تحليل المبيعات و تحديد عوامل جذب العملاء كأساس لإختيار الإستراتيجيات التسويقية الفعالة .
- التسويق الداخلي و الخارجي والتخطيط لمواجهة المنافسة في كلا الإطارين مع تحديد عوامل جذب العملاء



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.



الأكاديمية الإسكندنافية للتدريب والتطوير

English Courses +46700414979 Arabic Courses +46700414959 +46114759991

scandinavianacademy.net info@scandinavianscademy.net

Timmermangatan 100 B.O.X 60359 Norrköping - Sweden