

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 a process flow from 'GOAL' to 'STRATEGY' to 'ANALYSIS'. A pie chart is also visible, divided into three segments labeled 15%, 45%, and 25%. The people are dressed casually, and the setting appears to be a workshop or a collaborative meeting space.

الأكاديمية الإسكندنافية  
للتدريب والتطوير





## دورة: تنمية مهارات التسويق لموظفي الشركات الصناعية

ال코드	المدينة	الفندق	نهاية التدريب	بداية التدريب	السعر	لغة الدورة - الساعات
MCC-762	تونس	فندقية قاعة	2026-04-13	2026-04-17	€ 3450	25 العربية -

### مقدمة الدورة التدريبية

يمثل التسويق أحد أهم الأنشطة التي تقوم بها المؤسسات الحديثة والتي تسعى لإيجاد أو خلق الفرص لضمان الاستمرار ، ويعتبر تسويق المنتجات أو الخدمات أو الأفكار التي يحتاجها العميل هو القاعدة أو الأساس لخلق المنافع سواء للمؤسسة أو العميل ولقد تزايد اهتمام الدول في الوقت الحالي بأهمية التسويق بغض النظر عن درجة تقدمها الاقتصادي أو اتجاهاتها السياسية أو الاقتصادية ، فتحقيق النمو الاقتصادي في الدول النامية يعتمد إلى حد كبير على مقدرة أجهزتها على إيجاد نظام فعال للتوزيع وبالنسبة للدول المتقدمة فإنها تنظر للتسويق على أنه وسيلة لزيادة الأداء الاقتصادي لمؤسساتها ويتفق العديد من الباحثين والعلماء على أن كفاءة النظام الإنتاجي وحده ليست كافية لإتاحة مستوى معيشي مرتفع بل أن وجود نظام تسويقي متقدم لا يقل أهمية بحال من الأحوال عن نظام الإنتاج المتقدم . ولكي يتمكن متخصصو التسويق في المؤسسات من العمل على تحفيز النمو جنباً إلى جنب مع جميع المسؤولين الآخرين في المؤسسة، لابد ان يهتم قسم التسويق بوضع الاستراتيجيات التسويقية للمؤسسة على المدى القريب والبعيد والتركيز على متطلبات التسويق .

### أهداف الدورة التدريبية

تهدف الدورة التدريبية إلى :

- إلما المشاركين بالمعرفة التسويقية المطلوبة للأداء التسويقي الفعال.
- تدريب المشاركين على اتخاذ القرارات في مختلف المجالات التسويقية.
- إلما المشاركين بالمشاكل التسويقية وكيفية التعامل معها.



## المحتوى العلمي للدورة التدريبية

- الاتجاهات المعاصرة في التسويق.
- تحليل البيئة التسويقية.
- دراسة وتحليل سلوك العملاء.
- بحوث التسويق واستخداماتها في اتخاذ القرارات التسويقية.
- تقسيم (تجزئة) الاسواق الصناعية ووضع الاستراتيجيات التسويقية الفعالة.
- تطوير المنتجات الحالية وتقديم منتجات جديدة.
- القرارات المتعلقة بتميز المنتجات.
- تصميم نظم الخدمة والضمان.
- مشاكل تخطيط المنتجات.
- طرق تسعير المنتجات الصناعية.
- المرونة السعرية للطلب ودورها في التسعير.
- مشاكل التسعير.
- ترويج المنتجات الصناعية.
- الحملات الاعلانية
- متغيرات الابتكار في الحملات الإعلانية.
- محددات أساسية للابتكار في الحملات الإعلانية.
- الاستراتيجية الابتكارية في الحملات الإعلانية.
- ابتكار الأفكار البيعية الكبرى.
- أساليب التنفيذ الابتكاري لاستعمالات الحملات الإعلانية
- النشر والأشعار.
- وسائل تنشيط المبيعات.
- مشاكل الترويج وكيفية معالجتها.



- توزيع المنتجات الصناعية.
- استراتيجيات التوزيع.
- أنواع قنوات التوزيع.
- اختيار الموزعين.
- مشاكل التوزيع واساليب مواجهتها.
- كيفية وضع الخطط التسويقية الفعالة.
- اساليب تنظيم العمل بإدارات التسويق
  - تقييم الاداء التسويقي
  - اساليب الرقابة التسويقية.
- التسويق باستخدام الرسائل الإلكترونية
- التسويق من خلال البرامج الفرعية
- التسويق الإلكتروني عن طرق محركات البحث
- التسويق باستخدام الدعاية التفاعلية
- تقييم العمل 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 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