

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: إستراتيجيات التسويق والبيع الحديثة

ال코드	المدينة	الفندق	نهاية التدريب	بداية التدريب	السعر	لغة الدورة - الساعات
MCC-751	زغرب (كرواتيا)	فندق زغرب	2026-05-04	2026-05-08	€ 4950	العربية - 25

مقدمة وهدف الدورة التدريبية

- تهدف هذا الدورة الى تنمية مهارات المشاركون في الالامام بالإستراتيجيات التسويقية الحديثة و العمل على تطبيقها بهدف تنشيط عمليات البيع ورفع القوى التنافسية لمنشأتهم .
- مناقشة المفهوم الحديث للتسويق وإستراتيجياته (الأثر على المبيعات - أساسيات السوق - بحوث التسويق - إستراتيجية القائد أو التابع)
- مناقشة مفهوم وأهداف بحوث التسويق و مجالاتها (خطوات البحث العلمي في مجال بحوث التسويق - بحوث المستهلك - بحوث المنتج - التحليل الكمي في بحوث التسويق - سيكولوجية المستهلك - تخطيط المنتجات)
- التعرف على مفهوم المزيج التسويقي للمنشأة و إستراتيجيات التسويق (المنتج - السعر - التوزيع)
- التعرف على أساليب تطوير السياسات البيعية وإستراتيجيات التسويق (إستراتيجية جزءة السوق - إستراتيجية البرنامج التسويقي - إستراتيجية تخطيط المنتجات - إستراتيجية التسعير - إستراتيجية الإعلان و الترويج - إستراتيجية التوزيع - إستراتيجية التنافسية)
- متابعة و تقييم الأداء التسويقي (نظام المعلومات التسويقية - تقارير رجال البيع - أساليب جمع البيانات - التغذية العكسية)
- المنافسة المحلية والعالمية وإستراتيجيات التخطيط الحديثة لمواجهتها .

المستهدفوون من الدورة التدريبية

- مديري ورؤساء أقسام التسويق و مساعديهم و المرشحين لشغل هذه الوظائف في كافة أنواع المنظمات و أيضاً مديري الإدارات التجارية



المحتوى العلمي للدورة التدريبية

المفهوم الحديث للتسويق وإستراتيجياته

- الأثر على المبيعات
- أساسيات السوق
- بحوث التسويق
- إستراتيجية القائد أو التابع

طبيعة ومفهوم وأهداف بحوث التسويق و مجالاتها

- خطوات البحث العلمي في مجال بحوث التسويق
- بحوث المستهلك
- بحوث المنتج
- التحليل الكمي في بحوث التسويق
- سيكولوجية المستهلك
- تخطيط المنتجات

المزيج التسويقي للمنشأة وإستراتيجيات التسويق

- المنتج
- السعر
- التوزيع

أساليب تطوير السياسات البيعية وإستراتيجيات التسويق

- إستراتيجية تجزئة السوق



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

متابعة و تقييم الأداء التسويقي

- نظام المعلومات التسويقية
- تقارير رجال البيع
- أساليب جمع البيانات
- التغذية العكسية

المنافسة المحلية والعالمية وإستراتيجيات التخطيط الحديثة لمواجتها .

حالات وورش عملية وتطبيقية

تقييم وختام الدورة التدريبية



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