



الأاديمية الإسكندنافية
للتدريب والتطوير



دورة: التميز وإستراتيجيات ومهارات التسويق والبيع في ظل الأزمات الاقتصادية ومواجهة التحديات المعاصرة

| الكود | المدينة | الفندق | بداية التدريب | نهاية التدريب | السعر | لغة الدورة - الساعات |
|---------|---------------------|-------------|---------------|---------------|--------|----------------------|
| MCC-758 | فرانكفورت (ألمانيا) | قاعة فندقية | 2026-11-16 | 2026-11-20 | € 5450 | العربية - 25 |

الهدف العام من الدورة التدريبية

- تهدف هذه الدورة إلى تنمية المهارات البيعية والتسويقية في ظروف الأزمات التسويقية والإقتصادية وايضا لمواجهة التحديات المعاصرة وذلك من أجل زيادة حجم المبيعات للمؤسسات والمنظمات المختلفة .

الأهداف التفصيلية للدورة التدريبية

- تعريف المشاركين بالأزمات الاقتصادية وأسبابها.
- تزويد المشاركين بأساليب التعامل مع الأزمات الاقتصادية تسويقياً.
- صقل قدرات المشاركين في مجال بناء وتطوير الإستراتيجيات والتكتيكات التسويقية والبيعية الملائمة.
- إكساب المشاركين مهارات التكيف مع الأوضاع والظروف الإقتصادية والتنافسية المختلفة.
- إكساب المشاركين بالمهارات اللازمة لإعداد خطة تسويقية جيدة من خلال أبحاث السوق ونظم المعلومات وأساليب التنبؤ بالطلب.
- تزويد المشاركين بالتقنيات والأساليب التسويقية والبيعية الحديثة.
- تزويد المشاركين بالمعرفة اللازمة للتخطيط والتحضير لعملية التسويق.
- صقل المشاركين في فن الاتصال والحوار والتفاوض البيعي المتميز.
- إكساب المشاركين مهارات استخدام أساليب التميز في جذب العملاء والمحافظة عليهم.

المحتوى العلمي للدورة التدريبية



- المقصود بالأزمات التسويقية وأسبابها
- تحليل البيئة التسويقية ووظائف التسويق.
- عوامل تشخيص الأزمات التسويقية .
- التخطيط التسويقي والإستراتيجيات التسويقية في أوضاع الركود الإقتصادي.
- الإستراتيجيات والتكتيكات التسويقية في أوضاع التضخم الإقتصادي.
- الإستراتيجيات والتكتيكات التسويقية في أوضاع الظروف التنافسية المختلفة.
- إعداد الخطة التسويقية
- أهمية الخطة التسويقية.
- تحديد الأهداف الاستراتيجية.
- دور رجال البيع في الحد من الأزمات التسويقية
- أساليب تنمية مهارات رجال البيع .
- خصائص ومواصفات رجال البيع الناجحين .
- دور البيع الشخصي في نجاح المؤسسات التجارية
- طرق رفع كفاءة أداء رجال البيع .
- أبحاث السوق ونظم المعلومات وأساليب التنبؤ بالطلب.
- تحديد الأسواق التصديرية.
- تحليل الفرص السوقية.
- تحديد الأسعار ومنافذ التوزيع وأساليب الترويج والمنافسة.
- مفاهيم البيع والتسويق والتميز التسويقي.
- خصائص وصفات ووظائف المسوق المتميز وكيفية تنميتها.
- عناصر المزيج التسويقي.
- أدوات الاتصال الفعال بالعملاء.
- خصائص العملاء وتحليل أنماطهم الشخصية.
- التخطيط والتحضير لعملية التسويق.



- أساليب ومهارات التفاوض البيعي.
- خدمات ما بعد البيع.
- تطبيقات وحالات دراسية.



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 +46700414959 Arabic Courses +46700414959 +46114759991

scandinavianacademy.net info@scandinavianscademy.net

Timmermangatan 100 B.O.X 60359 Norrköping - Sweden