

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%", one labeled "25%", and one labeled "15%".

الأكاديمية الإسكندنافية  
للتدريب والتطوير





# دورة: الدراسات التسويقية ومهارات فتح أسواق جديدة

ال코드	المدينة	الفندق	نهاية التدريب	بداية التدريب	السعر	لغة الدورة - الساعات
MCC-769	فيينا (النمسا)	فندق فندقية	2026-11-16	2026-11-20	€ 5450	العربية - 25

## وصف الدورة التدريبية

- يعتبر التسويق نشاط حيوي وعلى درجة كبيرة من الاهمية سواء في منظمات الاعمال أو منظمات الخدمية أو حتى غير الهدافه إلى تحقيق ربح. فهو التحدي الحقيقي لنجاح المنظمة.

## هدف الدورة التدريبية

- تزويد المشاركين بالطرق والأساليب والمهارات اللازمة لإعداد دراسات الجدوى التسويقية للمشروعات العقارية بغرض تحديد الإستغلال الأمثل للأراضي المتاحة، والتعرف على الفرص التسويقية المتاحة أمام كل مكون مقترن (سكنى / إداري / تجاري / سياحي / علاجي / ترفيهي / .. إلخ.

## الفئة المستهدفة من الدورة التدريبية

- المستويات الإدارية التنفيذية والقائمون على التسويق.

## محتوى الدورة التدريبية

- مكونات دراسات الجدوى التسويقية وأهميتها للمشروعات وطرق إعدادها.
- طرق وأساليب دراسة موقع المشروع من الناحية التسويقية
- التعرف على أهم نقاط القوة والضعف له
- تحديد المكونات المقترنة (تحليل العينة التسويقية للمشروع).
- طرق وأساليب جمع البيانات الميدانية والإحصائية لإعداد الدراسة.



- طرق وأساليب دراسة طبيعة وظروف المنافسة لكل مكون مقترن لاستغلال المشروع.
- الشرائح المستدفة من العملاء المرتقبين للمشروع وكيفية تحديدها
- التعرف على أماكن تواجدها وإستطلاع آرائها حول المكونات المقترنة للمشروع.
- الأخطاء الشائعة في إعداد دراسات الجدوى التسويقية للمشروعات.. إرتكب أيها وتتحمل النتيجة.
- نظم المعلومات وقواعد البيانات التسويقية
- الأساليب الوصفية في التنبؤ وتقدير المبيعات
- الأساليب الكمية في التنبؤ وتقدير المبيعات
- مهارات التخطيط التسويقي الفعال
- أنواع الخطط التسويقية
- خطوات إعداد الموازنة التسويقية وموازنة المبيعات
- أساليب إعداد برامج البيع
- أساليب وأدوات الرقابة على تنفيذ خطط التسويق والبيع ومتابعتها
- المهارات الخاصة بمراحل التنفيذ والمتابعة للخطط التسويقية
- مهارات توزيع المسؤوليات على الفريق
- مختبر عملي لإعداد خطط وبرامج البيع والتسويق



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