

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 والدعاية

ال코드	المدينة	الفندق	نهاية التدريب	بداية التدريب	نهاية الدورة - الساعات	لغة الدورة
MCC-217	إسطنبول (تركيا)	فاعة فندقية	2026-11-30	2026-12-04	€ 2950	25 العربية -

الهدف من البرنامج

الإبداع في التسويق مرادفاً لكل النجاح .. فالإبداع يسطر خطوط التميز في عالم التسويق حتى تستطيع منتجاتك أن تقتسم ضجيج المنافسة بلحنا فريداً وممبيزاً وتصل إلى جمهورك المستهدف .. وحتى نضمن التقدم فإن الاستمرار في هذا النجاح هو أساس التقدم.. ولكن مخاطر التطوير في عالم التسويق .. واختلاف المتغيرات .. تعطيك الفرصة للانطلاق إذا عرفت أبعاد اللعبة التسويقية .. ويقول أحد كبار رجال التسويق إنك حتى ولو كنت تحقق نجاحاً من خلال الأدوات والأساليب الحالية .. فإن استخدامك لتلك الأدوات مستقبلاً هو أمر مستبعد تماماً حيث يتميز الجميع .. وكان عليك أن تطور مفهومك تجاه المستقبل وأبعاده من أجل الاستمرار في صناعة وتطوير النجاح . وبالتالي فإنه بدون المفهوم الإستراتيجي المدعم .. فإن إمكانيات النجاح لا تأخذ طريقها للنجاح .

أهداف البرنامج

- تنمية مهارات المشاركون في الإلمام بالإستراتيجيات التسويقية الحديثة و العمل على تطبيقها بهدف تنشيط عمليات البيع و رفع القوى التنافسية لمنشأتهم .
- صقل مهارات المتعاملين من خلال الوقوف على شكل منطقي لتحليل الأمور في بيئه المستقبل في مجال اتخاذ القرارات التسويقية المختلفة.
- دعم قدرات متخذى القرارات التسويقية في مواجهة المستقبل من خلال بناء إمكانية التفكير المنطقي و دراسة الأدوات المتاحة لتحقيق التفوق التسويقي .. وابتكار أدوات جديدة تناسب مع الواقع في البيئة المحلية والدولية. ويستخدم البرنامج في سبيل تحقيق ذلك مجموعة من المختبرات النقاشية المعمقة.

الوحدات المعرفية و المهارية للبرنامج

- المفهوم الحديث للتسويق و إستراتيجياته:
 - الأثر على المبيعات
 - أساسيات السوق
 - بحوث التسويق
 - إستراتيجية القائد أو التابع
- طبيعة و مفهوم و أهداف 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 و إستراتيجيات التسويق:
 - المنتج
 - السعر
 - التوزيع
- أساليب تطوير السياسات البيعية و إستراتيجيات التسويق:
 - إستراتيجية تجزئة 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
- الإبداع التسويقي وآثاره على عملية التخطيط
 - بحوث التسويق كأداة للتميز التسويقي والمعلومات التسويقية .
 - تحديد السوق المرتقبة
 - الأسس الإبداعية لعملية تقسيم السوق
 - صياغة الأهداف التسويقية التنافسية
 - تحليل المزايا و التكاليف التنافسية.
 - المناقسة الذكية وأبعاد الوجود المؤسسي .
 - تحليل المركز السوفي والبدائل التنافسية .
 - خطوات إعداد الخطة التسويقية المتكاملة (دليل عملي)
- إعداد الخطط التسويقية الوظيفية و تطوير مكونات المزيج التسويقي
 - التطوير الإبداعي للمنتجات
 - تطوير الفكر التسويقي
 - تطوير أدوات التوزيع الفعال



- استحداث أدوات ترويجية حاكمة
- المنافسة المحلية و العالمية و إستراتيجيات التخطيط الحديثة لمواجهتها .



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