



الأكاديمية الإسكندنافية  
للتدريب والتطوير



# دورة: البرنامج المتكامل لإعداد وتأهيل مدير التسويق والمبيعات

ال코드	المدينة	الفندق	نهاية التدريب	بداية التدريب	السعر	لغة الدورة - الساعات
MCC-222	بروكسل (بلجيكا)	قاعة فندقية	2026-12-11	2026-12-07	€ 5450	25 العربية -

## مقدمة البرنامج

الإبداع في التسويق مرادفاً لكل النجاح .. فـالإبداع يسطر خطوط التميز في عالم التسويق حتى تستطيع منتجاتك أن تقتسم ضجيج المنافسة بـلحنا فريداً وممـيزاً وتصـل إلى جمهورك المستـهدف .. وـحتى نـضـمن التـقدـمـ فإنـ الاستـمرـارـ فيـ هـذـاـ النـجـاحـ هوـ أـسـاسـ التـقدـمـ.. وـلـكـ مـخـاطـرـ التـطـوـيرـ فيـ عـالـمـ التـسـويـقـ .. وـاـخـتـالـفـ الـمـتـغـيرـاتـ تـعـطـيـكـ الفـرـصـةـ لـلـانـطـلـاقـ إـذـاـ عـرـفـتـ أـبعـادـ الـلـعـبـةـ التـسـويـقـيـةـ .. وـيـقـولـ أـحـدـ كـبـارـ رـجـالـ التـسـويـقـ أـنـكـ حـتـىـ وـلـوـ كـنـتـ تـحـقـقـ نـجـاحـاـ مـنـ خـلـالـ الـأـدـوـاتـ وـالـأـسـالـيـبـ الـحـالـيـةـ .. فـإـنـ اـسـتـخـدـامـكـ لـتـلـكـ الـأـدـوـاتـ مـسـتـقـبـلـاـ هوـ أـمـرـ مـسـتـبـعـدـ تـمـامـاـ حـيـثـ يـتـمـيـزـ الـجـمـيـعـ .. وـكـانـ عـلـيـكـ أـنـ تـطـوـرـ مـفـهـومـ تـجـاهـ الـمـسـتـقـبـلـ وـأـبعـادـهـ مـنـ أـجـلـ الـاسـتـمـرـارـ فيـ صـنـاعـةـ وـتـطـوـيرـ النـجـاحـ .. وـبـالـتـالـيـ فـإـنـهـ بـدـوـنـ الـمـفـهـومـ الـإـسـتـرـاتـيـجـيـ الـمـدـعـمـ .. فـإـنـ إـمـكـانـيـاتـ النـجـاحـ لـاـ تـأـخـذـ طـرـيقـهاـ لـلـنـجـاحـ ..

## أهداف البرنامج

- تنمية مهارات المشاركين في الإلمام بالإستراتيجيات التسويقية الحديثة والعمل على تطبيقها بهدف تنشيط عمليات البيع ورفع 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 متذبذبي القرارات التسويقية في مواجهة المستقبل من خلال بناء إمكانية التفكير المنطقي ودراسة الأدوات المتاحة لخطيط التفوق التسويقي .. وابتكار أدوات جديدة تتناسب مع الواقع في البيئة المحلية والدولية

## المحتويات العلمية للبرنامج

- إدارة التسويق
  - أبعاد إدارة التسويق
  - التخطيط الاستراتيجي للتسويق
  - تقسيم وتجزئه السوق و اختيار الاسواق المستهدفة
  - تنمية المزيج التسويقي



- ادارة النشاط التسويقي
- التعريف بالتسويق وفلسفته
  - المقصود بالتسويق
  - لماذا دراسة التسويق
  - معوقات فعالية التسويق في التطبيق العملي
  - ادارة النشاط التسويقي
  - فلسفة ادارة العمل التسويقي
- طبيعة ونطاق و اهمية التسويق
  - هل التسويق علم ؟
  - التسويق كعملية تبادل
  - اهداف نظام التسويق
  - اتساع نطاق مفهوم التسويق
  - اهمية التسويق
  - ظاهرة قصر النظر التسويقية
- ابعاد عملية ادارة التسويق
  - تنظيم المجهود التخططي للتسويق
  - تحليل الفرص التسويقية
  - تقييم الفرص التسويقية
  - اختيار الفرص التسويقية
  - اختيار الاسواق المستهدفة
  - تصميم البرنامج التسويقي
  - ادارة المجهود التسويقي
- التخطيط الاستراتيجي و تخطيط النشاط التسويقي
  - التخطيط الاستراتيجي
  - تحديد مهمة المنظمة
  - وضع الاهداف
  - تصميم تشكيلة الاعمال و المنتجات
  - تخطيط الوظائف
  - تخطيط التسويق
- نظم المعلومات التسويقية و بحوث التسويق
  - الحاجة الى نظم المعلومات التسويقية
  - مزايا استخدام نظام المعلومات التسويقية
  - مكونات نظام المعلومات التسويقية



- تصميم نظام المعلومات التسويقية
- شروط نجاح نظام المعلومات التسويقية
- أدوار بحوث التسويق
- بحوث التسويق ونظام المعلومات التسويقية
- الاعتبارات الأساسية لرفع كفاءة العمل في بحوث التسويق
- المراحل الأساسية لإجراء بحوث التسويق
- القياس والتنبؤ بالطلب
  - قياس طلب السوق الحالي
  - التنبؤ بالطلب في المستقبل
  - طرق التنبؤ بالطلب في المستقبل
- تقسيم السوق إلى قطاعات
  - مفهوم وطبيعة تقسيم السوق إلى قطاعات
  - أهمية تقسيم السوق إلى قطاعات
  - أسس تقسيم السوق إلى قطاعات
  - تحديد الهدف التسويقي
- تقسيم السوق الصناعي إلى قطاعات
  - تقييم البيئة التنافسية
  - نموذج مثالي لتجزئة السوق الصناعي
  - دراسة عملية على تقسيم السوق الصناعي
- تخطيط المنتجات
  - ماذا يقصد بالمنتج
  - دورة حياة المنتج و أهميتها في تخطيط الاستراتيجيات التسويقية
  - أنواع المنتجات
  - مفهوم وطبيعة تخطيط المنتجات
  - التغليف
  - التميز
- التسعير
  - أهمية التسعير
  - أهداف التسعير
  - العوامل المؤثرة في تحديد الأسعار
  - طرق التسعير
  - سياسات واستراتيجيات التسعير
  - الجوانب الأساسية في استراتيجية التسعير



- الترويج

- مفهوم الترويج و أهميته

- الحملة الترويجية

- ادارة الاعلانات

- البيع الشخصي

- تنشيط المبيعات

- العلاقات العامة

- الاستراتيجيات التسويقية التنافسية

- انواع الاستراتيجيات التنافسية

- استراتيجيات الريادة في السوق

- استراتيجيات حماية نصيب السوق

- استراتيجيات توسيع نصيب السوق

- انماط الشركات المنافسة في السوق

- تنفيذ وتنظيم ورقابة النشاط التسويقي

- تنفيذ البرنامج التسويقي

- تنظيم النشاط التسويقي

- التنسيق بين الانشطة التسويقية

- الرقابة على النشاط 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



Mobile : 0046700414959 | Mobile : 0046700414959 | phone : 0046114759991

Email : [info@scandinavianacademy.net](mailto:info@scandinavianacademy.net) | Web site : <https://scandinavianacademy.net>

location : Sweden - Norrköping - Timmervägen 100 | P.O.BOX : 60359