



الأاديمية الإسكندنافية
للتدريب والتطوير



دورة: أساليب إعداد الخطط التسويقية وإدارة قنوات التوزيع

| الكود | المدينة | الفندق | بداية التدريب | نهاية التدريب | السعر | لغة الدورة - الساعات |
|---------|-----------------|-------------|---------------|---------------|--------|----------------------|
| MCC-773 | مالقا (إسبانيا) | قاعة فندقية | 2026-12-14 | 2026-12-18 | € 5450 | العربية - 25 |

الأهداف من الدورة التدريبية:

- زيادة معرفة ومهارات المشاركين في المجال التسويقي في ظل المنافسة وذلك باتباع سياسات قنوات التوزيع التسويقية باعتبارها من أنجح السياسات في هذا المجال واسب دراسة الاسواق والحصول على نصيب من السوق وكيفية رفع القدرات التنافسية في ظل التحولات الاقتصادية العالمية
- التعرف على أهمية التخطيط التسويقي ودوره في نجاح المنظمة مع التدريب العملي على خطوات إعداد خطة تسويقية ناجحة وطرق متابعتها واتخاذ الإجراءات التصحيحية.

المشاركون في الدورة التدريبية

- رجال الأعمال ومديري التسويق ومساعدتهم والمسؤولين عن إعداد خطط واستراتيجيات التسويق في المؤسسات المختلفة.

المحاور العلمية للدورة التدريبية

ماهية المنافسة بالسوق وأنواعها

العوامل المؤثرة على المنافسة بالسوق

انواع المنافسة بالسوق واسب مواجهة كل نوع

تعريف التخطيط التسويقي



المنظور المتكامل للعملية التسويقية وتوجهات بيئة الأعمال المحلية والدولية.

تحديد الاهداف الرئيسية للمنظمة وقدراتها وتحديد الاهداف التسويقية

بناء واعداد الاستراتيجية التسويقية .

مقومات الخطة التسويقية الناجحة.

مراحل إعداد الخطة التسويقية.

تحليل الوضع التسويقي الحالي .

تحديد الرؤية المستقبلية.

خطوات تحقيق الرؤية المستقبلية .

نظم المعلومات التسويقية اللازمة لبناء الخطة التسويقية .

الأساليب الكمية والوصفية في إعداد الخطة التسويقية.

مفهوم قنوات التوزيع

- الماهية وطبيعة قنوات التوزيع
- الانواع المختلفة لقنوات التوزيع (مقارنة)
- خصائص قنوات التوزيع

الاستراتيجيات الدفاعية والهجومية لمواجهة المنافسة

• المنتجات



- التسعيرة
- التوزيع
- الترويج

تقييم الاستراتيجية التسويقية وتحديد فعاليتها في مواجهة المنافسة

اعداد التكتيكات التسويقية لمواجهة المنافسة _ الخطة المتكاملة لمواجهة المنافسة في السوق

نقاط القوة والضعف بالمنشأة لمواجهة المنافسة في السوق

اهداف الوسيط التوزيعي

قناة التوزيع والمزيج التسويقي الناجح

انشطة ووظائف قنوات التوزيع

- قناة توزيع من المنتج للمستهلك مباشرة
- قناة توزيع من المنتج وتاجر التجزئة الى المستهلك مباشرة
- قناة توزيع تتكون من المنتج وثلاث وسطاء ثم المستهلك مباشرة

مراكز المعلومات التسويقية

قنوات التوزيع في عصر العولمة

حالات وتمارين عملية



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