



الأاديمية الإسكندنافية  
للتدريب والتطوير



# دورة: الإستراتيجيات المتقدمة لتحديد وتطبيق الحلول الناجحة للأسواق المستهدفة

| الكود   | المدينة        | الفندق      | بداية التدريب | نهاية التدريب | السعر  | لغة الدورة - الساعات |
|---------|----------------|-------------|---------------|---------------|--------|----------------------|
| MCC-220 | دبي (الإمارات) | قاعة فندقية | 2027-01-11    | 2027-01-15    | € 3450 | العربية - 25         |

## الهدف من البرنامج

رغم أن كلمة السر لأي نجاح يبدأ عادة بالدراسة ، فإن الخطة التسويقية للأسواق المستهدفة تمثل الاهتمام رقم 11 في أفكار مديري الأعمال . بلا شك أن ذلك أمر طبيعي قلل من إمكانيات التفوق التسويقي ، ويقول عميلك كيف تشبعتني وأنت لا تعرفني حق المعرفة ؟ من هنا كانت أهمية التخطيط الاستراتيجي للخطط التسويقية ودراسة الأسواق المستهدفة كأداة تنير معالم الطريق أمام المنشآت لتحديد مسارها المستقبلي. والإلمام بالاستراتيجيات التسويقية الحديثة والعمل على تطبيقها بهدف تنشيط عمليات البيع ورفع القوى التنافسية لمنشأتهم للحفاظ على السوق المستهدف وبناء خطة تنافسية قادرة على مواجهة التحديات .

## الأهداف العامة

- المفهوم الحديث للتسويق و استراتيجياته
- طبيعة و مفهوم و أهداف بحوث التسويق و مجالاتها
- المزيج التسويقي للمنشأة و استراتيجيات التسويق
- أساليب تطوير السياسات البيعية و استراتيجيات التسويق
- متابعة و تقييم الأداء التسويقي
- التعرف على مزايا التخطيط التسويقي
- كيفية صياغة استراتيجية المنظمة
- تحليل الموقف وتحديد مواطن القوة والضعف والفرص والتهديدات
- كيفية بناء استراتيجيات التسويق
- إعداد الخطة التسويقية
- تنفيذ الخطة التسويقية



## المحتوى العلمي للبرنامج

- المفهوم الحديث للتسويق و استراتيجياته:
  - الأثر على المبيعات
  - أساسيات السوق
  - بحوث التسويق
  - استراتيجية 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 استراتيجيات التسويق:
  - المنتج
  - السعر
  - التوزيع
- أساليب تطوير السياسات البيعية و استراتيجيات التسويق:
  - استراتيجية تجزئة السوق
  - استراتيجية البرنامج التسويقي
  - استراتيجية تخطيط المنتجات
  - استراتيجية التسعير
  - استراتيجية الإعلان و الترويج
  - استراتيجية التوزيع
  - الاستراتيجية التنافسية
- متابعة و تقييم الأداء التسويقي:
  - نظام المعلومات التسويقية
  - تقارير رجال البيع
  - أساليب جمع البيانات
  - التغذية العكسية
- الاستراتيجيات التسويقية في ظل البيئة التنافسية
  - مزايا التخطيط التسويقي



- أسس التخطيط الاستراتيجي
- معوقات التخطيط التسويقي
- دور وتأثير تخطيط المنظمة على التخطيط التسويقي
- نماذج لأدوات التحليل الاستراتيجي
- عملية التخطيط التسويقي “قصير الأجل، طويل الأجل، الاستراتيجي”: مرشد للتخطيط التسويقي خطوة – خطوة
- التحليل البيئي الخارجي: تحليل السوق: اتجاهاته، نموه، حجمه
- تطوير الاستراتيجيات التسويقية: اختيار السوق المستهدف، تجزئة السوق
- إدارة المزيج التسويقي: المنتج، التسعير، التوزيع، الترويج
- إعداد الخطة التسويقية
- تنفيذ الخطة التسويقية
- التدريب على عملية إجراء البحوث التسويقية الميدانية .
- التدريب على ترشيد وصناعة القرارات التسويقية المستقبلية .
- التعرف على الطرق والأدوات للبحث والتفكير العلمي لدراسة الموضوعات والمشكلات التسويقية .
- التدريب على كيفية تحليل أبعاد السوق من وجهة النظر التسويقية .
- التدريب على تحليل حركة العرض والطلب وأبعاد الفجوة المتاحة .
- التدريب على كيفية إعداد البحوث التسويقية المكتبية والميدانية المتكاملة .
- التدريب على كيفية تقصي وتحليل الفرص والمخاطر التسويقية
- حالات وورش عملية وتطبيقية
- تقييم وختام البرنامج التدريبي



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

Mobile : 0046700414959 | Mobile : 0046700414959 | phone : 0046114759991

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

location : Sweden - Norrköping - Timmermansgatan100 | P.O.BOX : 60359