



الأكاديمية الاسكندنافية
للتدريب والتطوير



دورة: التحضير شهادة محترف أعمال معتمد في التسويق (CBP)

الكود	المدينة	الفندق	بداية التدريب	نهاية التدريب	السعر	لغة الدورة - الساعات
PCC-1374	فيينا (النمسا)	قاعة فندقية	2026-11-30	2026-12-04	€ 6450	العربية - 25

المقدمة العامة للدورة التدريبية:

تُعد شهادة "محترف أعمال معتمد في التسويق" (CBP - Certified Business Professional in Marketing) من الشهادات العالمية المرموقة في مجال التسويق، حيث تقدم المعرفة المتقدمة في استراتيجيات التسويق وإدارة الحملات التسويقية. تهدف الدورة إلى تطوير مهارات المشاركين في تطبيق أساليب التسويق الحديثة، فهم سلوك المستهلك، وتحقيق أهداف الأعمال من خلال استراتيجيات تسويقية مبتكرة.

الأهداف العامة للدورة التدريبية:

بعد إتمام هذه الدورة، سيكون المشاركون قادرين على:

- فهم الأساسيات والتقنيات الحديثة في التسويق.
- تطوير استراتيجيات تسويقية فعّالة لدعم نمو الأعمال.
- استخدام أدوات التسويق الرقمي لزيادة الوعي بالعلامة التجارية.
- تحليل سلوك المستهلك وكيفية استهدافه بشكل أكثر دقة.
- إدارة الحملات التسويقية المتكاملة وتحقيق نتائج ملموسة.
- التحضير لاجتياز امتحان CBP في التسويق.

الفئة المستهدفة من الدورة التدريبية:

- محترفو التسويق الراغبون في تعزيز مهاراتهم.
- مدراء التسويق الذين يسعون لتطبيق استراتيجيات تسويقية مبتكرة.



- المبتدئون في مجال التسويق الذين يسعون لتطوير مهاراتهم.
- المتخصصون في التسويق الرقمي الذين يطمحون إلى تحسين استراتيجياتهم.
- أي شخص يرغب في تعزيز معارفه في مجال التسويق وتحقيق النجاح المهني.

منهجية التدريب:

- محاضرات تفاعلية تعتمد على أحدث أساليب التسويق.
- دراسة حالات عملية عن حملات تسويقية ناجحة.
- ورش عمل لتطوير استراتيجيات تسويقية حقيقية.
- تمارين عملية على استخدام أدوات التسويق الرقمي.
- اختبارات محاكاة للاختبار النهائي.

مخرجات التدريب:

- فهم شامل للمفاهيم الأساسية والمتقدمة في التسويق.
- مهارات تطوير وتنفيذ استراتيجيات تسويقية فعّالة.
- القدرة على تحليل سلوك العملاء وتحقيق الاستهداف الأمثل.
- الاستعداد لاجتياز اختبار CBP في التسويق.
- شهادة إتمام الدورة التأهيلية.

يُوصى بالدراسة لمدة 100 إلى 150 ساعة للتحضير لاختبار CBP في التسويق. توفر الدورة جميع الأدوات والمعرفة اللازمة، ولكن النجاح يتطلب التزامًا بالدراسة الذاتية والتحليل العملي للحالات التسويقية.

إخلاء مسؤولية

- هذه الدورة هي برنامج تحضيري يهدف إلى مساعدة المشاركين في فهم المفاهيم والمهارات الأساسية المطلوبة لفهم متطلبات الاختبار فقط و إلى دعم المشاركين في استعدادهم للاختبار دون ضمان اجتيازه



- يجب على المشاركين التسجيل في الاختبار الرسمي عبر الجهة المانحة للشهادة للحصول على الاعتماد الرسمي.
- جميع المواد التدريبية والاختبارات التجريبية في هذه الدورة مخصصة لأغراض تدريبية فقط ولا تحتوي على أسئلة الامتحان الفعلية أو أي مواد لها حقوق ملكية .
- هذه الدورة ليست بديلاً عن المواد الرسمية المعتمدة من الجهة المانحة للشهادة، وإنما تهدف إلى توفير تدريب تحضيرى لدعم المتدربين في استعدادهم للاختبار

مخطط الدورة التفصيلي:

اليوم الأول: مقدمة في التسويق واستراتيجياته

- تعريف التسويق وأهدافه في الأعمال.
- مكونات استراتيجيات التسويق: المنتج، السعر، التوزيع، والترويج.
- مراحل عملية التسويق من تحديد السوق المستهدف إلى التنفيذ.
- استراتيجيات التسويق التقليدية والرقمية.

اليوم الثاني: البحث والتحليل في التسويق

- أهمية أبحاث السوق في اتخاذ القرارات التسويقية.
- كيفية جمع البيانات وتحليلها باستخدام الأدوات الحديثة.
- فهم سلوك المستهلك والعوامل المؤثرة عليه.
- تقنيات تقسيم السوق والتمييز بين العملاء.

اليوم الثالث: التسويق الرقمي ووسائل التواصل الاجتماعي

- استراتيجيات التسويق عبر الإنترنت.
- استخدام وسائل التواصل الاجتماعي في بناء العلامة التجارية.



- أدوات وتقنيات التسويق الرقمي: SEM SEO المحتوى المدفوع.
- تحليلات البيانات في التسويق الرقمي باستخدام Google Analytics.

اليوم الرابع: استراتيجيات الحملات التسويقية

- تصميم الحملات التسويقية المتكاملة.
- كيفية تنفيذ حملات تسويقية عبر القنوات المختلفة.
- قياس نتائج الحملات التسويقية وتحليل الأداء.
- استراتيجيات الحفاظ على العملاء وزيادة المبيعات.

اليوم الخامس: التحضير لاجتياز اختبار CBP في التسويق

- استعراض أسئلة الاختبار الممكنة.
- اختبارات محاكاة للاختبار النهائي.
- مراجعة شاملة لجميع الموضوعات التي تم تناولها.
- نصائح وإرشادات لاجتياز الاختبار بنجاح.



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 | Web site : <https://scandinavianacademy.net>

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