

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 the relationship between Strategy, Goal, and Analysis. A pie chart is also visible. The word "STRATEGY" is written in large, bold, red capital letters at the top. To its left, the word "GOAL" is written in green. Below "STRATEGY", the word "ANALYSIS" is written in yellow. A pie chart is divided into three segments: one labeled "45%", another labeled "25%", and a third labeled "15%".

الأكاديمية الإسكندنافية
للتدريب والتطوير





دورة: إستراتيجيات التخطيط التسويقي، إدارة وتنفيذ الخطة التشغيلية وتوقع وتتبع قوى السوق

ال kod	المدينة	الفندق	نهاية التدريب	بداية التدريب	السعر	لغة الدورة - الساعات	العدد
MCC-757	لوس أنجلوس (أمريكا)	Hotel Meeting Room	2026-09-14	2026-09-18	€ 6950	العربية - 25	

وصف الدورة التدريبية

لم يعد التسويق نشاطاً ساكناً، كما كان في بداية الثورة الصناعية وحتى الستينيات، فقد جاء خبراء التسويق، بمفاهيم وسياسات واستراتيجيات في غاية الأهمية، هدفها الدخول إلى الأسواق الكبرى والمتناهية، مما أدى إلى تعاظم عددها، وتكاثر اختصاصاتها، بتتنوع السلع والخدمات، وتغير أذواق المستهلكين، في عالم يتسم بمنافسة شديدة وقاسية، جعلت رجال الأعمال والمال، يبتكرون وسائل للتأثير في المستهلك، ودفعه للتسوق والشراء.

هدف الدورة التدريبية

- تزويد المشاركين بأساليب التنبؤ بالمبيعات
- تنمية مهارات المشاركين التخطيطية وخاصة صياغة وتحديد الأهداف وتحليل الموقف
- تنمية القدرة على رؤية وتحليل المؤشرات البيئية والتعامل الفعال مع عنصر المخاطرة وعدم التأكيد ووضع الاستراتيجيات والخطط لمواجهة المواقف البيئية المحتملة
- افهم دور التسويق الاستراتيجي واهميته ومكوناته وأدواته وأثره في نجاح المنشأة في تحقيق أهدافها في المدى الطويل وكيفية وضع استراتيجيات التسويق
- إكساب المشاركين القدرة علي وضع خطط الحل والموازنات التسويقية والبيعية والبرامج الزمنية
- مساعدة المشاركين علي كيفية تحويل أفكارهم الي خطط وبرامج عملية

الفئة المستهدفة من الدورة التدريبية



- رؤساء إدارات وأقسام التسويق والمبيعات والإعلان والمرشحون لشغل هذه الوظائف في المنظمات المختلفة.

محتوى الدورة التدريبية

المفاهيم الأساسية للاستراتيجية والإدارة الاستراتيجية والاستراتيجية الادارية

النموذج المتكامل لعملية التخطيط الاستراتيجي واستكشاف وتحليل البيئة

تحديد وصياغة الاستراتيجيات على المستويات المختلفة

أنواع الاستراتيجيات ومتطلباتها

• استراتيجية الاستقراء

• استراتيجية البقاء والمنافسة

• استراتيجية النمو والتوسيع

اتخاذ القرارات الاستراتيجية

تطبيق وتقييم ومراجعة الاستراتيجيات على مستوى المنشأة

الممارسات الاستراتيجية وتطبيقات لمفهوم الادارة الاستراتيجية في المنظمة

الفرق الجوهرية بين التخطيط التسويقي والتشغيلي والتخطيط الاستراتيجي للتسويق

مصفوفة السوق كأداة لزيادة المبيعات

مصفوفة وحدات الأعمال الاستراتيجية كأداة لتقييم النشاط التسويقي للمنشأة



تحليل سوات كأداة لتحديد نقاط القوة والضعف والفرص والتهديدات

أساليب علاج المشكلات المتعلقة بالخطيط الاستراتيجي للتسويق

نظم المعلومات وقواعد البيانات التسويقية

الأساليب الوصفية في التنبؤ وتقدير المبيعات

الأساليب الكمية في التنبؤ وتقدير المبيعات

مهارات التخطيط التسويقي الفعال

أنواع الخطط التسويقية

خطوات إعداد الموازنة التسويقية وموازنة المبيعات

أساليب إعداد برامج البيع

أساليب وأدوات الرقابة على تنفيذ خطط التسويق والبيع ومتابعتها

المهارات الخاصة بمراحل التنفيذ والمتابعة للخطط التسويقية

مهارات توزيع المسؤوليات على الفريق

مختبر عملي لإعداد خطط وبرامج البيع والتسويق

التحليل الموقفي للمنشأة

التحليل الذاتي



تحليل البيئة الخارجية

تحليل البيئة الداخلية

تحليل الفرص والتهديدات

أدوات التحليل والمراجعة التسويقية

مفهوم دورة حياة المنتج

مصفوفة مجموعة بوسطن الاستشارية

مصفوفة محفظة العوامل المتعددة

تحديد الأهداف

الفرق بين رسالة المنشأة، أهداف المنشأة والأهداف التسويقية

تجديد الأهداف التسويقية

وضع الأهداف التسويقية

أهمية وضع الأهداف التسويقية

الإستراتيجية التسويقية

الفرق بين الإستراتيجية والتكتيك

أنواع الاستراتيجيات



تنفيذ وتقديم الخطة التسويقية

خطوات عملية الرقابة

خصائص الرقابة التسويقية الجيدة

مجالات التقويم 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

English Courses +46700414979 Arabic Courses +46700414959 +46114759991

scandinavianacademy.net info@scandinavianacademy.net

Timmermansgatan 100 B.O.X 60359 Norrköping - Sweden