

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 a process flow from 'GOAL' to 'STRATEGY' to 'ANALYSIS'. A pie chart is also visible, divided into three segments labeled 15%, 45%, and 25%. The people are dressed casually, and the setting appears to be a workshop or a collaborative meeting space.

الأكاديمية الإسكندنافية  
للتدريب والتطوير





## دورة: الإستراتيجيات الإبداعية للفكر التسويقي

الكود	المدينة	الفندق	نهاية التدريب	بداية التدريب	نهاية الدورة	السعر	لغة الدورة - الساعات
MCC-764	لوس أنجلوس (أمريكا)	Hotel Meeting Room	2026-11-02	2026-11-06	25	€ 6950	العربية - 25

### مقدمة الدورة التدريبية

الإبداع في التسويق مرادفاً لكل النجاح فالإبداع يسطر خطوط التميز في عالم التسويق حتى تستطيع منتجاتك أن تقتسم ضجيج المنافسة بلحناً فريداً ومميزاً وتحصل إلى جمهورك المستهدف وحتى نضمن التقدم فإن الاستمرار في هذا النجاح هو أساس التقدم ولكن مخاطر التطوير في عالم التسويق واختلاف المتغيرات تعطيك الفرصة للانطلاق إذا عرفت أبعاد اللعبة التسويقية ويقول أحد كبار رجال التسويق إنك حتى ولو كنت تحقق نجاحاً من خلال الأدوات والأساليب الحالية فإن استخدامك لتلك الأدوات مستقبلاً هو أمر مستبعد تماماً حيث يتميز الجميع وكان عليك أن تطور مفهومك تجاه المستقبل وأبعاده من أجل الاستمرار في صناعة وتطوير النجاح وبالتالي فإن بدون المفهوم الإستراتيجي المدعم فإن إمكانيات النجاح لا تأخذ طريقها للنجاح .

### الأهداف العامة للدورة التدريبية

- صقل مهارات المتعاملين من خلال الوقوف على شكل منطقي لتحليل الأمور في بيئة المستقبل في مجال اتخاذ القرارات التسويقية المختلفة.
- دعم قدرات متذمّي القرارات التسويقية في مواجهة المستقبل من خلال بناء إمكانية التفكير المنطقي ودراسة الأدوات المتاحة لخطيط التفوق التسويقي
- دعم قدرات المشاركين في ابتكار أدوات جديدة تناسب مع الواقع في البيئة المحلية والدولية

### المحاور العلمية والعملية للدورة التدريبية

#### الإبداع التسويقي وآثاره على عملية التخطيط



- بحوث التسويق كأداة للتميز التسويقي والمعلومات التسويقية .
- تحديد السوق المرتقبة
- الأسس الإبداعية لعملية تقسيم السوق
- صياغة الأهداف التسويقية التنافسية
- تحليل المزايا و التكاليف التنافسية.
- المنافسة الذكية وأبعاد الوجود المؤسسي .
- تحليل المركز السوقي والبدائل التنافسية .
- خطوات إعداد الخطة التسويقية المتكاملة (دليل عملي )

#### **إعداد الخطط التسويقية الوظيفية و تطوير مكونات المزيج التسويقي**

- التطوير الإبداعي للمنتجات
- تطوير الفكر التسويقي
- تطوير أدوات التوزيع الفعال
- استحداث أدوات ترويجية حاكمة



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