



التسويق والمبيعات وخدمة العملاء



الأكاديمية الإسكندنافية  
للتدريب والتطوير



## دورة: إستراتيجيات التسويق والبيع الحديثة

| الكود   | المدينة         | الفندق      | البداية    | النهاية    | السعر  | عدد الساعات |
|---------|-----------------|-------------|------------|------------|--------|-------------|
| MCC-751 | طرابزون (تركيا) | قاعة فندقية | 2024-04-15 | 2024-04-19 | € 4450 | 25          |

### مقدمة وهدف البرنامج التدريبي

- يهدف هذا البرنامج الى تنمية مهارات المشاركين في الإلمام بالإستراتيجيات التسويقية الحديثة والعمل على تطبيقها بهدف تنشيط عمليات البيع ورفع القوى التنافسية لمنشأتهم .
- مناقشة المفهوم الحديث للتسويق وإستراتيجياته ( الأثر على المبيعات - أساسيات السوق - بحوث التسويق - إستراتيجية القائد أو التابع )
- مناقشة مفهوم وأهداف بحوث التسويق و مجالاتها ( خطوات البحث العلمي في مجال بحوث التسويق - بحوث المستهلك - بحوث المنتج - التحليل الكمي في بحوث التسويق - سيكولوجية المستهلك - تخطيط المنتجات )
- التعرف على مفهوم المزيج التسويقي للمنشأة وإستراتيجيات التسويق ( المنتج - السعر - التوزيع )
- التعرف على أساليب تطوير السياسات البيعية وإستراتيجيات التسويق ( إستراتيجية تجزئة السوق - إستراتيجية البرنامج التسويقي - إستراتيجية تخطيط المنتجات - إستراتيجية التسعير - إستراتيجية الإعلان و الترويج - إستراتيجية التوزيع - الإستراتيجية التنافسية )
- متابعة و تقييم الأداء التسويقي ( نظام المعلومات التسويقية - تقارير رجال البيع - أساليب جمع البيانات - التغذية العكسية )
- المنافسة المحلية والعالمية وإستراتيجيات التخطيط الحديثة لمواجهةها .

### المستهدفون من البرنامج التدريبي

- مديري ورؤساء أقسام التسويق و مساعديهم و المرشحين لشغل هذه الوظائف في كافة أنواع المنظمات و أيضاً مديري الإدارات التجارية

### المحتوى العلمي للبرنامج التدريبي

- المفهوم الحديث للتسويق وإستراتيجياته
  - الأثر على المبيعات
  - أساسيات السوق
  - بحوث التسويق
  - إستراتيجية القائد أو التابع
- طبيعة ومفهوم وأهداف بحوث التسويق ومجالاتها
  - خطوات البحث العلمي في مجال بحوث التسويق



- بحوث المستهلك
- بحوث المنتج
- التحليل الكمي في بحوث التسويق
- سيكولوجية المستهلك
- تخطيط المنتجات
- المزيج التسويقي للمنشأة وإستراتيجيات التسويق
  - المنتج
  - السعر
  - التوزيع
- أساليب تطوير السياسات البيعية وإستراتيجيات التسويق
  - إستراتيجية تجزئة السوق
  - إستراتيجية البرنامج التسويقي
  - إستراتيجية تخطيط المنتجات
  - إستراتيجية التسعير
  - إستراتيجية الإعلان و الترويج
  - إستراتيجية التوزيع
  - الإستراتيجية التنافسية
- متابعة و تقييم الأداء التسويقي
  - نظام المعلومات التسويقية
  - تقارير رجال البيع
  - أساليب جمع البيانات
  - التغذية العكسية
- المنافسة المحلية والعالمية وإستراتيجيات التخطيط الحديثة لمواجهتها .
- حالات وورش عملية وتطبيقية
- تقييم وختام البرنامج التدريبي



## الأكاديمية الإسكندنافية للتدريب والتطوير في مملكة السويد تعتمد أساليب حديثة في مجال التدريب وتطوير المهارات وتعزيز كفاءة تطوير الموارد البشرية. تضمن الأكاديمية تقديم تجربة تدريبية شاملة تشمل ما يلي:

- المحاضرات النظرية:
  - نقدم المعرفة من خلال عروض تقديمية متقدمة مثل البوربوينت والمواد المرئية مثل الفيديوهات والأفلام القصيرة.
- التقييم العلمي:
  - نقيم مهارات المتدربين قبل وبعد الدورة لضمان تطوّرهم.
- العصف الذهني والتفاعل:
  - نشجع على المشاركة الفعالة من خلال جلسات العصف الذهني وتطبيق المفاهيم من خلال تمثيل الأدوار.
- الحالات العملية:
  - نقدم حالات عملية تتوافق مع المحتوى العلمي واحتياجات المتدربين في مجالاتهم الخاصة.
- التقييم النهائي:
  - التقييم النهائي في نهاية البرنامج لتقييم استيعاب المعرفة.
- المواد التعليمية:
  - يتم توفير المواد العلمية والعملية للمشاركين على وسائل متعددة مثل ورق مطبوع وأقراص سي دي وأجهزة الفلاش ميموري
- تقارير الحضور والنتائج:
  - نقوم بإعداد تقارير حضور مفصلة للمشاركين ونقدم تقييماً شاملاً للبرنامج.
- المحترفين والخبراء:
  - يتم إعداد المحتوى العلمي للبرنامج بواسطة أفضل الأساتذة والمدرّبين في مجموعة متنوعة من التخصصات.
- شهادة اتمام مهنية:
  - يتم منح المتدربين شهادة اتمام مهنية تصدر عن الأكاديمية الإسكندنافية للتدريب والتطوير في مملكة السويد، ويمكن التصديق عليها من الخارجية السويدية برسوم إضافية.
- أوقات البرامج:
  - تعقد البرامج التدريبية من الساعة 10:00 صباحاً حتى الساعة 2:00 بعد الظهر، ويتضمن جلسات بوفيه لتقديم وجبات خفيفة أثناء المحاضرات.



## الأكاديمية الإسكندنافية للتدريب والتطوير



English Courses

+46700414979



Arabic Courses

+46700414959



+46114759991



scandinavianacademy.net



info@scandinavianscademy.net



Timmermangatan 100 B.O.X 60359 Norrköping - Sweden