



التسويق والمبيعات وخدمة العملاء



الأكاديمية الإسكندنافية
للتدريب والتطوير



دورة: إدارة وتخطيط العمليات التسويقية وعلاقتها بزيادة المبيعات ونجاح المؤسسات

الكود	المدينة	الفندق	البداية	النهاية	السعر	عدد الساعات
MCC-752	لندن (بريطانيا)	قاعة فندقية	2024-06-03	2024-06-07	€ 5450	25

أهداف الدورة التدريبية

تنمية مهارات المشاركين في مجال التسويق و البيع من خلال :

- تزويدهم بالأسس العلمية للتسويق وأحدث الإتجاهات المعاصرة في تنمية المبيعات من خلال إستخدام المهارات الإدارية و السلوكية اللازمة للتنشيط و مواجهة المنافسين .
- التعرف على أهمية التخطيط التسويقي ودوره في نجاح المنظمة
- التدريب العملي على خطوات إعداد خطة تسويقية ناجحة وطرق متابعتها واتخاذ الإجراءات التصحيحية.

المشاركون في الدورة التدريبية

- رجال الأعمال ومديري التسويق ومساعديهم والمسؤولين عن إعداد خطط واستراتيجيات التسويق في المؤسسات المختلفة.

المحتوى العلمي للدورة التدريبية

- المفهوم الحديث في التسويق و أثره في المبيعات و مدى تكامل النشاط التسويقي و عناصره في ظل هذا المفهوم الحديث .
- تحديد الاهداف الرئيسية للمنظمة وقدراتها وتحديد الاهداف التسويقية
- تأثير البيئة التسويقية على سياسات التسويق و تكوين المزيج التسويقي في علاقتها بالمزيج الترويجي في



- ظل إستراتيجيات و سياسات محددة .
- تعريف التخطيط التسويقي
- بناء واعداد الاستراتيجية التسويقية .
- مقومات الخطة التسويقية الناجحة.
- مراحل إعداد الخطة التسويقية.
- تحليل الوضع التسويقي الحالي .
- تحديد الرؤية المستقبلية.
- خطوات تحقيق الرؤية المستقبلية .
- نظم المعلومات التسويقية اللازمة لبناء الخطة التسويقية .
- الأساليب الكمية والوصفية في إعداد الخطة التسويقية.
- المنظور المتكامل للعملية التسويقية وتوجهات بيئة الأعمال المحلية والدولية.
- عناصر البيع الشخصي
- المهارات الأساسية لنجاح رجال البيع
- أساليب تطوير السياسات البيعية و فن البيع .
- خدمات التسويق قبل و أثناء و مابعد مرحلة البيع كالتوزيع و النقل و التخزين و الصيانة و الضمان و التوجيه و الإرشاد و التدريب .
- وسائل تنشيط المبيعات كالكوبونات و المسابقات و المعارض و الأوكازيون و التغيرات السعرية و العروض محددة المدة .
- تنظيم النشاط التسويقي و تقسيم السوق و تحليله و تحليل المبيعات وتحديد عوامل جذب العملاء كأساس لإختيار الإستراتيجيات التسويقية الفعالة .
- التسويق الداخلي و الخارجي والتخطيط لمواجهة المنافسة في كلا الإطارين مع تحديد عوامل جذب العملاء .



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