



التسويق والمبيعات وخدمة العملاء



الأكاديمية الإسكندنافية  
للتدريب والتطوير



# دورة: إعداد مديري التسويق وفق الإستراتيجيات الحديثة للشركات الكبيرة

| الكود   | المدينة             | الفندق      | البداية    | النهاية    | السعر  | عدد الساعات |
|---------|---------------------|-------------|------------|------------|--------|-------------|
| MCC-754 | فرانكفورت (ألمانيا) | قاعة فندقية | 2024-04-08 | 2024-04-12 | € 5450 | 25          |

## المحتويات العلمية للبرنامج

- ابعاد ادارة التسويق
  - التعريف بالتسويق وفلسفته
  - المقصود بالتسويق
  - لماذا دراسة التسويق
  - معوقات فعالية التسويق فى التطبيق العملي
  - ادارة النشاط التسويقي
  - فلسفة ادارة العمل التسويقي
- طبيعة ونطاق و اهمية التسويق
  - هل التسويق علم ؟
  - التسويق كعملية تبادل
  - اهداف نظام التسويق
  - اتساع نطاق مفهوم التسويق
  - اهمية التسويق
  - ظاهرة قصر النظر التسويقية
- ابعاد عملية ادارة التسويق
  - تنظيم المجهود التخطيطي للتسويق
  - تحليل الفرص التسويقية
  - تقييم الفرص التسويقية
  - اختيار الفرص التسويقية
  - اختيار الاسواق المستهدفة
  - تصميم البرنامج التسويقي
  - ادارة المجهود التسويقي
- التخطيط الاستراتيجي للتسويق



- التخطيط الاستراتيجي وتخطيط النشاط التسويقي
  - التخطيط الاستراتيجي
  - تحديد مهمة المنظمة
  - وضع الاهداف
  - تصميم تشكيلة الاعمال و المنتجات
  - تخطيط الوظائف
  - تخطيط التسويق
- نظم المعلومات التسويقية و بحوث التسويق
  - الحاجة الى نظم المعلومات التسويقية
  - مزايا استخدام نظام المعلومات التسويقية
  - مكونات نظام المعلومات التسويقية
  - تصميم نظام المعلومات التسويقية
  - شروط نجاح نظام المعلومات التسويقية
  - ادوار بحوث التسويق
  - بحوث التسويق ونظام المعلومات التسويقية
  - الاعتبارات الاساسية لرفع كفاءة العمل فى بحوث التسويق
  - المراحل الاساسية لإجراء بحوث التسويق
- تقسيم وتجزئة السوق و اختيار الاسواق المستهدفة
  - القياس والتنبؤ بالطلب
    - قياس طلب السوق الحالي
    - التنبؤ بالطلب في المستقبل
    - طرق التنبؤ بالطلب في المستقبل
  - تقسيم السوق الى قطاعات
    - مفهوم وطبيعة تقسيم السوق الى قطاعات
    - اهمية تقسيم السوق الى قطاعات
    - اسس تقسيم السوق الى قطاعات
    - تحديد الهدف التسويقي
    - تقسيم السوق الصناعي الى قطاعات
- تقييم البيئة التنافسية
- نموذج مثالي لتجزئة السوق الصناعي
- دراسة عملية على تقسيم السوق الصناعي
- تنمية المزيج التسويقي
  - تخطيط المنتجات



- ماذا يقصد بالمنتج
- دورة حياة المنتج وأهميتها في تخطيط الاستراتيجيات التسويقية
- أنواع المنتجات
- مفهوم وطبيعة تخطيط المنتجات
- التغليف
- التمييز

○ التسعير

- أهمية التسعير
- أهداف التسعير
- العوامل المؤثرة في تحديد الاسعار
- طرق التسعير
- سياسات و استراتيجيات التسعير
- الجوانب الاساسية في استراتيجية التسعير

○ الترويج

- مفهوم الترويج وأهميته
- الحملة الترويجية
- ادارة الاعلانات
- البيع الشخصي
- تنشيط المبيعات
- العلاقات العامة

• ادارة النشاط التسويقي

○ الاستراتيجيات التسويقية التنافسية

- انواع الاستراتيجيات التنافسية
- استراتيجيات الريادة في السوق
- استراتيجيات حماية نصيب السوق
- استراتيجيات توسيع نصيب السوق
- انماط الشركات المنافسة في السوق

○ تنفيذ وتنظيم ورقابة النشاط التسويقي

- تنفيذ البرنامج التسويقي
- تنظيم النشاط التسويقي
- التنسيق بين الانشطة التسويقية
- الرقابة على النشاط التسويقي
- 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