



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	ماريلا (إسبانيا)	قاعة فندقية	2024-05-13	2024-05-17	€ 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