



التسويق والمبيعات وخدمة العملاء



الأكاديمية الإسكندنافية
للتدريب والتطوير



دورة: إستراتيجيات التخطيط التسويقي، إدارة وتنفيذ الخطط التشغيلية وتوقع وتتبع قوى السوق

الكود	المدينة	الفندق	البداية	النهاية	السعر	عدد الساعات
MCC-757	بكين (الصين)	قاعة فندقية	2025-05-12	2025-05-16	€ 5450	25

وصف الدورة

لم يعد التسويق نشاطاً ساكناً، كما كان في بداية الثورة الصناعية وحتى الستينيات، فقد جاء خبراء التسويق، بمفاهيم وسياسات واستراتيجيات في غاية الأهمية، هدفها الدخول إلى الأسواق الكبرى والمتنامية، مما أدى إلى تعاظم عددها، وتكاثر اختصاصاتها، بتنوع السلع والخدمات، وتغير أذواق المستهلكين، في عالم يتسم بمنافسة شديدة وقاسية، جعلت رجال الأعمال والمال، يبتكرون وسائل للتأثير في المستهلك، ودفعه للتسوق والشراء.

هدف الدورة

- تزويد المشاركين بأساليب التنبؤ بالمبيعات
- تنمية مهارات المشاركين التخطيطية وخاصة صياغة وتحديد الأهداف وتحليل الموقف
- تنمية القدرة على رؤية وتحليل المؤشرات البيئية والتعامل الفعال مع عنصر المخاطرة وعدم التأكد ووضع الاستراتيجيات والخطط لمواجهة المواقف البيئية المحتملة
- افهم دور التسويق الاستراتيجي وأهميته ومكوناته وأدواته وأثره في نجاح المنشأة في تحقيق أهدافها في المدى الطويل وكيفية وضع استراتيجيات التسويق
- إكساب المشاركين القدرة على وضع خطط الحل والموازنات التسويقية والبيعية والبرامج الزمنية
- مساعدة المشاركين على كيفية تحويل أفكارهم إلى خطط وبرامج عملية

الفئة المستهدفة

- رؤساء إدارات وأقسام التسويق والمبيعات والإعلان والمرشحون لشغل هذه الوظائف في المنظمات المختلفة.

محتوى الدورة

- المفاهيم الأساسية للاستراتيجية والإدارة الاستراتيجية والاستراتيجية الإدارية



- النموذج المتكامل لعملية التخطيط الاستراتيجي واستكشاف وتحليل البيئة
- تحديد وصياغة الاستراتيجيات على المستويات المختلفة
- انواع الاستراتيجيات ومتطلباتها
 - استراتيجية الاستقرار
 - استراتيجية البقاء والمنافسة
 - استراتيجية النمو والتوسع
- اتخاذ القرارات الاستراتيجية
- تطبيق وتقييم ومراجعة الاستراتيجيات على مستوى المنشأة
- الممارسات الاستراتيجية وتطبيقات لمفهوم الادارة الاستراتيجية في المنظمة
- الفروق الجوهرية بين التخطيط التسويقي والتشغيلي والتخطيط الاستراتيجي للتسويق
- مصفوفة السوق كأداة لزيادة المبيعات
- مصفوفة وحدات الأعمال الاستراتيجية كأداة لتقييم النشاط التسويقي للمنشأة
- تحليل سوات كأداة لتحديد نقاط القوة والضعف والفرص والتهديدات
- أساليب علاج المشكلات المتعلقة بالتخطيط الاستراتيجي للتسويق
- نظم المعلومات وقواعد البيانات التسويقية
- الأساليب الوصفية في التنبؤ وتقدير المبيعات
- الأساليب الكمية في التنبؤ وتقدير المبيعات
- مهارات التخطيط التسويقي الفعال
- أنواع الخطط التسويقية
- خطوات إعداد الموازنة التسويقية وموازنة المبيعات
- أساليب إعداد برامج البيع
- أساليب وأدوات الرقابة علي تنفيذ خطط التسويق والبيع ومتابعتها
- المهارات الخاصة بمراحل التنفيذ والمتابعة للخطط التسويقية
- مهارات توزيع المسؤوليات علي الفريق
- مختبر عملي لإعداد خطط وبرامج البيع والتسويق
- التحليل الموقفي للمنشأة
- التحليل الذاتي
- تحليل البيئة الخارجية
- تحليل البيئة الداخلية
- تحليل الفرص والتهديدات
- أدوات التحليل والمراجعة التسويقية
- مفهوم دورة حياة المنتج
- مصفوفة مجموعة بوسطن الاستشارية



- مصفوفة محفظة العوامل المتعددة
- تحديد الأهداف
- الفرق بين رسالة المنشأة، أهداف المنشأة والأهداف التسويقية
- تجديد الأهداف التسويقية
- وضع الأهداف التسويقية
- أهمية وضع الأهداف التسويقية
- الإستراتيجية التسويقية
- الفرق بين الإستراتيجية والتكتيك
- أنواع الاستراتيجيات
- تنفيذ وتقييم الخطة التسويقية
- خطوات عملية الرقابة
- خصائص الرقابة التسويقية الجيدة
- مجالات التقييم التسويقي



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