



التسويق والمبيعات وخدمة العملاء



الأكاديمية الإسكندنافية
للتدريب والتطوير



دورة: إستراتيجيات وممارسات الحملات الإعلانية والتسويقية الناجحة والمؤثرة

الكود	المدينة	الفندق	البداية	النهاية	السعر	عدد الساعات
MCC-759	برلين (ألمانيا)	قاعة فندقية	2024-04-08	2024-04-12	€ 5450	25

المقدمة العامة للبرنامج

يعتبر التسويق واحداً من أهم الوظائف والعمليات على مستوى المنظمات العامة والخاصة، لما يلعبه من دور هام في زيادة إنتاجية وفاعلية المنظمات. ومما لا شك أن الترويج هو أحد أهم دعائم العملية التسويقية. و تخطيط الحملات الاعلانية و تنظيمها هو حجر الزاوية في نجاح العملية التسويقية بأكملها ومن خلال استعراض التسويق مفاهيمياً وممارسة ، نجد أن هناك قصوراً واضحاً في أداء بعض المنظمات على المستوى التسويقي، فمن ناحية المفهوم لا يزال يعاني من إشكالية سيادة النظرة التقليدية البعيدة عن المفهوم الاستراتيجي المعاصر، ومن ناحية أخرى لا تزال الممارسات الشائعة في كافة مجالات تخطيط وتطوير المنتجات والتسويق والترويج والتوزيع دون المستوى المطلوب ، الأمر الذي انعكس سلباً على مستوى الأداء العام للمنظمات الإنتاجية منها والخدمية.

هدف البرنامج

- يهدف هذا البرنامج إلى تعريف المشاركين بمفاهيم وأسس وعناصر الاستراتيجية للحملات التسويقية والأشكال الجديدة للمنافسة
- تزويدهم بالمهارات والأساليب اللازمة للإعداد للاستراتيجيات التسويقية المختلفة ، وذلك في ضوء التنبؤ بالمبيعات والموقف التنافسي ، وتقييم الفرصة وتحديد الأسواق المستهدفة .. وغيرها من عناصر اختيار الاستراتيجية المطبقة.
- تعريف المشاركين بأهمية التسويق والحملات الاعلامية
- تمكين المشاركين من تخطيط وتصميم وتنفيذ الحملات الاعلامية وبرامج التسويق الناجحة.
- تمكين المشاركين من اختيار الوسائل المناسبة لتنفيذ الحملات الاعلانية التخطيط للميزانيات الاعلانية والاعلامية.
- تنمية قدرات المشاركين على تطوير نتائج البحوث الميدانية في

المحاور التفصيلية

- العقلية الاستراتيجية لرجال التسويق ووضوح الرؤية
- طبيعة المنافسة وأنواعها وخصائصها
- الأشكال الجديدة للمنافسة



- الطرق المختلفة لتحليل المنافسة
- مراحل وخطوات تحليل المنافسة
- أساليب تقييم الموقف التنافسي
- التنبؤ بالمبيعات :
 - مفهومه ، أهميته
 - دور التنبؤ بالمبيعات في تقييم الموقف التنافسي
 - أساليب التنبؤ بالمبيعات
 - التحليل التاريخي للمبيعات
 - قياس آراء الإدارة العليا
 - قياس آراء رجال البيع والعملاء
 - الاختيارات التسويقية
 - إعداد تقديرات الطلب
 - الاستراتيجيات التسويقية
 - استراتيجيات قيادة السوق : مفهومها ، أهدافها ، عناصرها
 - استراتيجيات التحدث السوقي: مفهومها ، أهدافها ، عناصرها
 - استراتيجيات التبعية السوقي : مفهومها ، أهدافها ، عناصرها ، حالاتها
 - أساليب تقييم واختيار الفرصة والتوقيت والمكان
 - مفاهيم التسويق في ظل حالة عدم التأكد وأساليبه المختلفة
- المزيج التسويقي والبيعي ودوره في استراتيجيات التسويق
 - أساليب تحديد الأسواق المستهدفة
 - فن إجراء المقابلات التسويقية والبيعية
 - استراتيجية جمع البيانات والمعلومات
 - تحديد الهدف من المقابلة التسويقية أو البيعية
 - أساليب الإعداد للمقابلات التسويقية والبيعية
 - افتتاح الحديث التسويقي أو البيعي
 - أساليب إتمام المقابلة التسويقية أو البيعية
 - السلوكيات الواجب مراعاتها في المقابلات التسويقية والبيعية
 - مفهوم استراتيجية المنتجات وتطبيقاتها
 - إستراتيجية التسعير وتطبيقاتها
 - ما هي استراتيجية التوزيع ؟
 - نحو تغيير المفاهيم التقليدية للتسويق.
 - المفهوم الموسع للتسويق.
 - مفهوم التسويق الأخضر.



- التسويق داخل المنظمة.
- التسويق بالعلاقات.
- التسويق في المنظمات غير الربحية.
- مفهوم الأزمة التسويقية.
- التسويق الاستراتيجي .
- مفهوم الحملات الإعلانية والتسويقية
- دور الاعلان في تحقيق الأهداف التسويقية
- أساليب و أدوات التسويق الحديثة
- استخدام تكنولوجيا المعلومات في عمليات التسويق
- تخطيط و تنفيذ الحملات الإعلانية والتسويقية
 - تخطيط ميزانيات الحملات الاعلانية.
 - قياس العائد من الحملات الاعلانية.
 - خطوات اعداد حملات تسويقية ناجحة.
 - أسباب فشل الحملات الإعلانية و طرق تفاديها.
 - نقد و تحليل الحملات الاعلانية.
 - أمثلة لحملات اعلانية ناجحة
- تعريف الترويج و أهدافه
 - أهداف الترويج كنشاط تسويقي
 - العوامل المؤثرة في المزيج الترويجي
 - عناصر المزيج الترويجي
- الاعلان
 - تعريف الاعلان و أهميته
 - الفرق بين الاعلام و الاعلان و الدعاية
 - الاعلان كعملية اتصال.
 - أنواع الاعلانات
 - العوامل المؤثرة في التأثير علي الاعلان الفعال
 - اختيار الوسائل الاعلانية.
- التسويق الالكتروني و التجارة الالكترونية
 - طبيعة التسويق الالكتروني
 - مفهوم التسويق الالكتروني
 - تاريخ موجز للتجارة الالكترونية
 - ماهية التجارة الالكترونية
 - مراحل التسويق الالكتروني



- مقومات نجاح العملية التسويقية عبر الانترنت
- التحديات التي تواجه الشركات المسوقة عبر الانترنت



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 إتمام مهنية:
 - يتم منح المتدربين شهادة إتمام 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