



التسويق والمبيعات وخدمة العملاء



الأكاديمية الإسكندنافية
للتدريب والتطوير



دورة: إستراتيجيات تخطيط، تطوير وتسويق المنتجات الحالية والجديدة

الكود	المدينة	الفندق	البداية	النهاية	السعر	عدد الساعات
MCC-761	الغردقة (مصر)	قاعة فندقية	2025-05-11	2025-05-15	€ 2950	25

وصف الدورة

تظهر أهمية إدارة المنتج على اعتبار أن نجاح المنتج في السوق يعطي مؤشرا دقيقا لنجاح الاستراتيجية التسويقية في قدرتها للوصول إلى المشتريين، وأن المنتج حظي باهتمام وقبول السوق وتحقيق التفوق على المنافسين. ازدادت أهمية استراتيجية المنتج لأثرها الواضح على الاستراتيجيات الأخرى للمزيج التسويقي، باعتبار أن جوهر العملية التسويقية ينصب نحو إيصال (سلعة، خدمة، فكرة) من المنتجين إلى المستهلكين. لولا وجود (سلعة، خدمة، فكرة) لما أصبحت هناك حاجة لعملية التبادل التسويقي ووجود علاقة بين طرفي العملية التسويقية.

هدف الدورة

- استيعاب المشاركين ما يلي:
 - المعنى في مفهوم المنتج وتعريفه.
 - مزيج المنتج ودور التسويق في استراتيجية المنتج.
 - المنتج الجديد والخطوات المتعاقبة في تطويره.
 - دورة حياة المنتج والاستراتيجيات المعتمدة في كل مرحلة من مراحل حياته
 - التخطيط لعملية تبني المنتج ونماذج المستهلكين المتعاملين مع المنتج الجديد.

الفئة المستهدفة

- تقدم الدورة للقطاع الخاص والعام بمختلف أنواعه سواء كان في قطاع الصناعة او الخدمات او بيع المنتجات وهي مناسبة للمستويات التالية
 - رجال الاعمال
 - المدراء العامين والمدراء في الشركات او المؤسسات او القطاعات الحكومية ومن هم في مستواهم الوظيفي .
 - استراتيجية تخطيط وتطوير المنتجات الحالية والجديدة
 - ورؤساء الادارات المعنية بتقديم الخدمة.



محتوى الدورة

- تعريف المنتج
- مفهوم المنتج
- مزيج المنتج
- استراتيجية المنتج
- المنتج الجديد
- تطوير المنتج
- دورة حياة المنتج:
 - مرحلة إطلاق المنتج
 - مرحلة نمو المنتج
 - مرحلة استقرار المنتج
 - مرحلة انتهاء المنتج
- التخطيط لعملية تبني المنتج
- نماذج المستهلكين المتعاملين مع المنتج الجديد.
- التوزيع الجغرافي للعملاء المستهدفين
- من هم العملاء الحاليين و من هم المستهدفون ؟
- المفهوم الحديث للتسويق
 - مفهوم التسويق
 - الفرق بين التسويق والبيع
 - تطور مفهوم التسويق
 - مبادئ التسويق الحديث
- المزيج التسويقي
 - مكونات المزيج التسويقي
- مفاهيم التسويق الاساسية
 - الحاجات
 - الرغبات
 - الطلبات
 - المنتجات
 - التبادل
- أساليب تطوير السياسات البيعية و إستراتيجيات التسويق:
 - إستراتيجية تجزئة السوق
 - إستراتيجية البرنامج التسويقي



- إستراتيجية تخطيط المنتجات
- إستراتيجية التسعير
- إستراتيجية الإعلان و الترويج
- إستراتيجية التوزيع
- الإستراتيجية التنافسية
- 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



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