



التسويق والمبيعات وخدمة العملاء



الأاديمية الإسكندنافية  
للتدريب والتطوير



## دورة: أساليب إعداد الخطط التسويقية وإدارة قنوات التوزيع

| الكود   | المدينة       | الفندق      | البداية    | النهاية    | السعر  | عدد الساعات |
|---------|---------------|-------------|------------|------------|--------|-------------|
| MCC-773 | عمان (الأردن) | قاعة فندقية | 2024-05-05 | 2024-05-09 | € 2950 | 25          |

### الأهداف :

- زيادة معرفة ومهارات المشاركين في المجال التسويقي في ظل المنافسة وذلك باتباع سياسات قنوات التوزيع التسويقية باعتبارها من أنجح السياسات في هذا المجال وأسس دراسة الاسواق والحصول على نصيب من السوق وكيفية رفع القدرات التنافسية في ظل التحولات الاقتصادية العالمية
- التعرف على أهمية التخطيط التسويقي ودوره في نجاح المنظمة مع التدريب العملي على خطوات إعداد خطة تسويقية ناجحة وطرق متابعتها واتخاذ الإجراءات التصحيحية.

### المشاركون في البرنامج

- رجال الأعمال ومديري التسويق ومساعديهم والمسؤولين عن إعداد خطط واستراتيجيات التسويق في المؤسسات المختلفة.

### المحاور العلمية للبرنامج

- ماهية المنافسة بالسوق وأنواعها
- العوامل المؤثرة على المنافسة بالسوق
- انواع المنافسة بالسوق وأسس مواجهة كل نوع
- تعريف التخطيط التسويقي
- المنظور المتكامل للعملية التسويقية وتوجهات بيئة الأعمال المحلية والدولية.
- تحديد الاهداف الرئيسية للمنظمة وقدراتها وتحديد الاهداف التسويقية
- بناء واعداد الاستراتيجية التسويقية .
- مقومات الخطة التسويقية الناجحة.
- مراحل إعداد الخطة التسويقية.
- تحليل الوضع التسويقي الحالي .
- تحديد الرؤية المستقبلية.
- خطوات تحقيق الرؤية المستقبلية .



- نظم المعلومات التسويقية اللازمة لبناء الخطة التسويقية .
- الأساليب الكمية والوصفية في إعداد الخطة التسويقية.
- مفهوم قنوات التوزيع
  - الماهية وطبيعة قنوات التوزيع
  - الانواع المختلفة لقنوات التوزيع ( مقارنة )
  - خصائص قنوات التوزيع
- الاستراتيجيات الدفاعية والهجومية لمواجهة المنافسة
  - المنتجات
  - التسعيرة
  - التوزيع
  - الترويج
- تقييم الاستراتيجية التسويقية وتحديد فعاليتها في مواجهة المنافسة
- اعداد التكتيكات التسويقية لمواجهة المنافسة \_ الخطة المتكاملة لمواجهة المنافسة في السوق
- نقاط القوة والضعف بالمنشأة لمواجهة المنافسة في السوق
- اهداف الوسيط التوزيعي
- قناة التوزيع والمزيج التسويقي الناجح
- أنشطة ووظائف قنوات التوزيع
  - قناة توزيع من المنتج للمستهلك مباشرة
  - قناة توزيع من المنتج وتاجر التجزئة الى المستهلك مباشرة
  - قناة توزيع تتكون من المنتج وثلاث وسطاء ثم المستهلك مباشرة
- مراكز المعلومات التسويقية
- قنوات التوزيع في عصر العولمة
- حالات وتمارين عملية



## 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