

## دورات التسويق والمبيعات وخدمة العملاء

### الإستراتيجيات الإبداعية للفكر التسويقي

الكود	المدينة	المنتدى	البداية	النهاية	عدد الساعات	السعر
764			2024-08-18	2024-08-22	25	€

#### المقدمة

الإبداع في التسويق مرادفا لكل النجاح فالإبداع يسطر خطوط التميز في عالم التسويق حتى تستطيع منتجاتك أن تقتحم ضجيج المنافسة بلحنا فريدا ومميزا وتصل إلى جمهورك المستهدف وحتى تضمن التقدم فإن الاستمرار في هذا النجاح هو أساس التقدم ولكن مخاطر التطوير في عالم التسويق واختلاف المتغيرات تعطيك الفرصة للانطلاق إذ اعرفت أبعاد اللعبة التسويقية ويقول أحد كبار رجال التسويق أنك حتى ولو كنت تحقق نجاحا من خلال الأدوات والأساليب الحالية فإن استخدامك لتلك الأدوات مستقبلا هو أمر مستبعد تماما حيث يتميز الجميع وكان عليك أن تطور مفهومك تجاه المستقبل وأبعاده من أجل الاستمرار في صناعة وتطوير النجاح وبالتالي فإنه بدون المفهوم الإستراتيجي المدعم فإن إمكانيات النجاح لا تأخذ طريقها للنجاح .

#### الأهداف العامة

- صقل مهارات المتعاملين من خلال الوقوف على شكل منطقي لتحليل الأمور في بيئة المستقبل في مجال اتخاذ القرارات التسويقية المختلفة.
- دعم قدرات متخذي القرارات التسويقية في مواجهة المستقبل من خلال بناء إمكانية التفكير المنطقي ودراسة الأدوات المتاحة لتخطيط التفوق التسويقي
- دعم قدرات المشاركين في ابتكار أدوات جديدة تتناسب مع الواقع في البيئة المحلية والدولية

#### المحاور العلمية والعملية للبرنامج

- الإبداع التسويقي وآثاره على عملية التخطيط
  - بحوث التسويق كأداة للتمييز التسويقي والمعلومات التسويقية .
  - تحديد السوق المرتقة
  - الأسس الإبداعية لعملية تقسيم السوق
  - صياغة الأهداف التسويقية التنافسية
  - تحليل المزايا و التكاليف التنافسية.
  - المنافسة الذكية وأبعاد الوجود المؤسسي .
  - تحليل المركز السوقي والبدائل التنافسية .
  - خطوات إعداد الخطة التسويقية المتكاملة (دليل عملي )



- إعداد الخطط التسويقية الوظيفية و تطوير مكونات المزيج التسويقي
  - التطوير الإبداعي للمنتجات
  - تطوير الفكر التسعيري
  - تطوير أدوات التوزيع الفعال
  - استحداث أدوات ترويجية حكمة



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 تطورهم.

- 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 وسائط متعددة



مثل ورق مطبوع وأقراص سي دياو أجهزة الفلاش ميموري

• تقارير الحضور والنتائج:

◦ نقوم بإعداد تقارير حضور متفصلة للمشاركين ونقدم تقييما شاملا للبرنامج.

• المحترفين والخبراء:

◦ يتم إعداد المحتوى العلمي للبرنامج بواسطة أفضل الأساتذة والمدربين في مجموعة متنوعة من التخصصات.

• شهادة اتمام مهنية:



- يتم منح المتدربون شهادة اتمام مهنية تصدر عن الأكاديمية الإسكندنافية للتدريب والتطوير في مملكة السويد، ويمكن التصديق عليها من الخارجية السويدية برسوم اضافية.

- أوقات البرامج:

- تعقد البرامج التدريبية من الساعة 10:00 صباحاً حتى الساعة 2:00 بعد الظهر، ويتضمن جلسات بوفيه لتقديم وجبات خفيفة أثناء المحاضرات.



## دورات التسويق والمبيعات وخدمة العملاء

### الإستراتيجيات الإبداعية للفكر التسويقي

الكود	المدينة	الضدق	البداية	النهاية	عدد الساعات	السعر
764			2024-08-18	2024-08-22	25	€

### نموذج التسجيل

<input type="text"/>	اسم المشترك كاملا:
<input type="text"/>	جهة عمل المشترك:
<input type="text"/>	الدولة-المدينة:
<input type="text"/>	رقم الهاتف المحمول:
<input type="text"/>	رقم هاتف العمل:
<input type="text"/>	البريد الإلكتروني:
<input type="text"/>	طريقة سداد الرسوم:

### بيانات المدير المسؤول

<input type="text"/>	اسم الشخص المسؤول:
<input type="text"/>	رقم هاتف العمل:
<input type="text"/>	رقم الهاتف المحمول:
<input type="text"/>	عنوان العمل التفصيلي:
<input type="text"/>	البريد الإلكتروني: