مركز الأكاديمية
الإسكندنافية للتدريب

Mobile | 00966536473335 : Mobile | 00966112695229 : Phone : 00966552365295
info@scandinavianacademy.co : Email | https://scandinavianacademy.co : Web site
المملكة العربية السعودية ـ الرياض ـ حي الخليج ـ شارع الشيخ عبد العزيز بن عبد الرحمن بن بشر ـ 13223 ـ مكتب رقم 5 | P.O.BOX : 13224

# دورة: الإستراتيجيات المتقدمة لتحديد وتطبيق الحلول الناجحة للأسواق المستهدفة

| الكود | المدينة | الفندق | بداية التدريب | نهاية التدريب | السعر | لغة الدورة ـ الساعات |
|---|---|---|---|---|---|---|
| MCC-220 | الدمام | قاعة فندقية | 2025-09-07 | 2025-09-11 | SR 8950 | العربية ـ 25 |

## الهدف من البرنامج

رغم أن كلمة السر لأي نجاح يبدأ عادة بالدراسة ، فإن الخطة التسويقية للأسواق المستهدفة تمثل الاهتمام رقم 11 في أفكار مديري الأعمال . بلا شك أن ذلك أمر طبيعي قلل من إمكانيات التفوق التسويقي ، ويقول عميلك كيف تشبعني وأنت لا تعرفني حق المعرفة ؟ من هنا كانت أهمية التخطيط الاستراتيجي للخطط التسويقية ودراسة الأسواق المستهدفة كأداة تنير معالم الطريق أمام المنشآت لتحديد مسارها المستقبلي.و الإلمام بالاستراتيجيات التسويقية الحديثة و العمل على تطبيقها بهدف تنشيط عمليات البيع و رفع القوى التنافسية لمنشأتهم للحفاظ على السوق المستهدف وبناء خطة تنافسية قادرة على مواجهة التحديات .

## الأهداف العامة

- المفهوم الحديث للتسويق و استراتيجياته
- طبيعة و مفهوم و أهداف بحوث التسويق و مجالاتها
- المزيج التسويقي للمنشاة و استراتيجيات التسويق
- أساليب تطوير السياسات البيعية و استراتيجيات التسويق
- متابعة و تقييم الأداء التسويقي
- التعرف على مزايا التخطيط التسويقي
- كيفية صياغة استراتيجية المنظمة
- تحليل الموقف وتحديد مواطن القوة والضعف والفرص والتهديدات
- كيفية بناء استراتيجيات التسويق
- إعداد الخطة التسويقية
- تنفيذ الخطة التسويقية

## المحتوى العلمي للبرنامج

- المفهوم الحديث للتسويق و استراتيجياته:
  - الأثر على المبيعات
  - أساسيات السوق
  - بحوث التسويق
  - استراتيجية القائد أو التابع
- طبيعة و مفهوم و أهداف بحوث التسويق و مجالاتها:
  - خطوات البحث العلمي في مجال بحوث التسويق
  - بحوث المستهلك
  - بحوث المنتج
  - التحليل الكمي في بحوث التسويق
  - سيكولوجية المستهلك
  - تخطيط المنتجات
- المزيج التسويقي للمنشاة و استراتيجيات التسويق:
  - المنتج
  - السعر
  - التوزيع
- أساليب تطوير السياسات البيعية و استراتيجيات التسويق:
  - استراتيجية تجزئة السوق
  - استراتيجية البرنامج التسويقي
  - استراتيجية تخطيط المنتجات
  - استراتيجية التسعير
  - استراتيجية الإعلان و الترويج
  - استراتيجية التوزيع
  - الاستراتيجية التنافسية
- متابعة و تقييم الأداء التسويقي:
  - نظام المعلومات التسويقية
  - تقارير رجال البيع
  - أساليب جمع البيانات
  - التغذية العكسية
- الاستراتيجيات التسويقية في ظل البيئة التنافسية
  - مزايا التخطيط التسويقي

- أسس التخطيط الاستراتيجي
- معوقات التخطيط التسويقي
- دور وتأثير تخطيط المنظمة على التخطيط التسويقي
- نماذج لأدوات التحليل الاستراتيجي
- عملية التخطيط التسويقي "قصير الأجل، طويل الأجل، الاستراتيجي": مرشد للتخطيط التسويقي خطوة – خطوة
- التحليل البيئي الخارجي: تحليل السوق: اتجاهاته، نموه، حجمه
- تطوير الاستراتيجيات التسويقية: اختيار السوق المستهدف، تجزئة السوق
- إدارة المزيج التسويقي: المنتج، التسعير، التوزيع، الترويج
- إعداد الخطة التسويقية
- تنفيذ الخطة التسويقية
- التدرب على عملية إجراء البحوث التسويقية الميدانية .
- التدرب على ترشيد وصناعة القرارات التسويقية المستقبلية .
- التعرف على الطرق والأدوات للبحث والتفكير العلمي لدراسة الموضوعات والمشكلات التسويقية .
- التدرب على كيفية تحليل أبعاد السوق من وجهة النظر التسويقية .
- التدرب على تحليل حركة العرض والطلب وأبعاد الفجوة المتاحة .
- التدرب على كيفية إعداد البحوث التسويقية المكتبية والميدانية المتكاملة .
- التدرب على كيفية تقصي وتحليل الفرص والمخاطر التسويقية
- حالات وورش عملية وتطبيقية
- تقييم وختام البرنامج التدريبي

مركز الأكاديمية الإسكندنافية للتدريب يعتمد على أحدث الأساليب العلمية والمهنية في مجالات التدريب وتنمية الموارد البشرية، بهدف رفع كفاءة الأفراد والمؤسسات. يتم تنفيذ البرامج التدريبية وفق منهجية متكاملة تشمل:

- المحاضرات النظرية المدعومة بعروض تقديمية (PowerPoint) ومقاطع مرئية (فيديوهات وأفلام قصيرة).
- التقييم العلمي للمتدربين قبل وبعد البرنامج لقياس مدى التطور والتحصيل العلمي.
- جلسات العصف الذهني وتطبيقات عملية للأدوار من خلال تمثيل المواقف العملية.
- دراسة حالات عملية مصممة خصيصًا لتلائم المادة العلمية وطبيعة عمل المشاركين.
- اختبارات تقييمية تُجرى في نهاية الدورة لتحديد مدى تحقيق الأهداف التدريبية.

يحصل كل مشارك على المادة العلمية والعملية للبرنامج مطبوعة ومحفوظة على CD أو فلاش ميموري، مع تقديم تقارير مفصلة تشمل الحضور والنتائج النهائية مع التقييم العام للبرنامج.

يتم إعداد المادة العلمية للبرامج التدريبية بطريقة احترافية على يد نخبة من الخبراء والمتخصصين في مختلف المجالات والتخصصات. في ختام البرنامج، يحصل المشاركون على شهادة حضور مهنية موقعة ومعتمدة من مركز الأكاديمية الإسكندنافية للتدريب .

**أوقات البرنامج:**

- من الساعة 9:00 صباحًا حتى 2:00 ظهرًا في المدن العربية.
- من الساعة 10:00 صباحًا حتى 3:00 ظهرًا في المدن الأوروبية والآسيوية.

**البرامج التدريبية تتضمن :**

- بوفيه يومي يقدم أثناء المحاضرات لضمان راحة المشاركين.

SCANDINAVIAN ACADEMY

# Scandinavian Academy

## Training Center

00966112695229

info@scandinavianacademy.co

المملكة العربية السعودية - الرياض - حي الخليج - شارع الشيخ عبد العزيز بن عبد الرحمن بن بشر - 13223 - مكتب رقم 5

Riyadh - Al Khaleej District - Sheikh Abdul Aziz Bin Abdul Rahman Bin Bishr Street - 13223 - Office No. 5