





# دورة: التميز وإستراتيجيات ومهارات التسويق والبيع في ظل الأزمات الاقتصادية ومواجهة التحديات المعاصرة

لغة الدورة ـ الساعات	السعن	نهاية التدريب	بداية التدريب	الفندق	المدينة	الكود
العربية _ 25	SR 8950	2026-02-19	2026-02-15	قاعة فندقية	الدمام	MCC-758

### الهدف العام من الدورة التدريبية

• تهدف هذه الدورة إلى تنمية المهارات البيعية والتسويقية في ظروف الأزمات التسويقية والإقتصادية وايضا لمواجهة التخديات المعاضرة وذلك من أجل زيادة حجم المبيعات للمؤسسات والمنظمات المختلفة .

### الأهداف التفصيلية للدورة التدريبية

- تعريف المشاركين بالأزمات الاقتصادية وأسبابها.
- تزويد المشاركين بأساليب التعامل مع الأزمات الاقتصادية تسويقياً.
- صقل قدرات المشاركين في مجال بناء وتطوير الإستراتيجيات والتكتيكات التسويقية والبيعية الملائمة.
  - إكساب المشاركين مهارات التكييف مع الأوضاع والظروف الإقتصادية والتنافسية المختلفة.
- إكساب المشاركين بالمهارات اللازمة لإعداد خطة تسويقية جيدة من خلال أبحاث السوق ونظم المعلومات وأساليب التنبؤ بالطلب.
  - تزويد المشاركين بالتقنيات والأساليب التسويقية والبيعية الحديثة.
  - تزويد المشاركين بالمعرفة اللازمة للتخطيط والتحضير لعملية التسويق.
    - صقل المشاركين في فن الاتصال والحوار والتفاوض البيعي المتميز.
  - إكساب المشاركين مهارات استخدام أساليب التميز في جذب العملاء والمحافظة عليهم.

## المحتوى العلمى للدورة التدريبية



- المقصود بالأزمات التسويقية وأسبابها
- تحليل البيئة التسويقية ووظائف التسويق.
  - عوامل تشخيص الأزمات التسويقية .
- التخطيط التسويقي والإستراتيجيات التسويقية في أوضاع الركود الإقتصادي.
  - الإستراتيجيات والتكتيكيات التسويقية في أوضاع التضخم الإقتصادي.
- الإستراتيجيات والتكتيكيات التسويقية في أوضاع الظروف التنافسية المختلفة.
  - إعداد الخطة التسويقية
  - أهمية الخطة التسويقية.
  - تحديد الأهداف الاستراتيجية.
  - دور رجال البيع في الحد من الأزمات التسويقية
    - أساليب تنمية مهارات رجال البيع .
  - خصائص ومواصفات رجال البيع الناجحين .
  - دور البيع الشخصى في نجاح المؤسسات التجارية
    - طرق رفع كفاءة أداء رجال البيع .
  - أبحاث السوق ونظم المعلومات وأساليب التنبؤ بالطلب.
    - تحديد الأسواق التصديرية.
      - تحليل الفرص السوقية.
  - تحديد الأسعار ومنافذ التوزيع وأساليب الترويج والمنافسة.
    - مفاهيم البيع والتسويق والتميز التسويقي.
  - خصائص وصفات ووظائف المسوق المتميز وكيفية تنميتها.
    - عناصر المزيج التسويقي.
    - أدوات الاتصال الفعال بالعملاء.
    - خصائص العملاء وتحليل أنماطهم الشخصية.
      - التخطيط والتحضير لعملية التسويق.



- أساليب ومهارات التفاوض البيعي.
  - خدمات ما بعد البيع.
  - تطبيقات وحالات دراسية.



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 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