



STRATEGY

GOAL

ANALYSIS

45%

25%

15%

SCANDINAVIAN ACADEMY

الإسكندنافية للأكاديمية
التدريبية للأكاديمية





دورة: البرنامج المتكامل لإعداد وتأهيل مدير التسويق والمبيعات

ال코드	المدينة	الفندق	نهاية التدريب	بداية التدريب	السعر	لغة الدورة - الساعات
MCC-222	الدمام	قاعة فندقية	2026-04-19	2026-04-23	SR 8950	العربية - 25

مقدمة البرنامج

الإبداع في التسويق مرادفاً لكل النجاح .. فـالإبداع يسطر خطوط التميز في عالم التسويق حتى تستطيع منتجاتك أن تقتسم ضجيج المنافسة بـلحنا فريداً وممـيزاً وتصـل إلى جمهورك المستـهدف .. وـحتى نـضـمـنـ التـقـدـمـ فإنـ الاستـمـارـ فيـ هـذـاـ النـجـاحـ هوـ أـسـاسـ التـقـدـمـ.. وـلـكـ مـخـاطـرـ التـطـوـيرـ فيـ عـالـمـ التـسـوـيـقـ .. وـاـخـتـالـفـ الـمـتـغـيرـاتـ تـعـطـيـكـ الفـرـصـةـ لـلـانـطـلـاقـ إـذـاـ عـرـفـتـ أـبعـادـ الـلـعـبـةـ التـسـوـيـقـيـةـ .. وـيـقـوـلـ أـحـدـ كـبـارـ رـجـالـ التـسـوـيـقـ إـنـكـ حتـىـ وـلـوـ كـنـتـ تـحـقـقـ نـجـاحـاـ مـنـ خـلـالـ الـأـدـوـاـتـ وـالـأـسـالـيـبـ الـحـالـيـةـ .. فـإـنـ استـخـدـامـكـ لـتـلـكـ الـأـدـوـاـتـ مـسـتـقـبـلـاـ هوـ أـمـرـ مـسـتـبـعـدـ تـمـامـاـ حـيـثـ يـتـمـيـزـ الـجـمـيـعـ .. وـكـانـ عـلـيـكـ أـنـ تـطـوـرـ مـفـهـومـ تـجـاهـ الـمـسـتـقـبـلـ وـأـبعـادـهـ مـنـ أـجـلـ الـاستـمـارـ فيـ صـنـاعـةـ وـتـطـوـيرـ النـجـاحـ .. وـبـالـتـالـيـ فـإـنـهـ بـدـوـنـ الـمـفـهـومـ الـإـسـتـرـاتـيـجـيـ الـمـدـعـمـ .. فـإـنـ إـمـكـانـيـاتـ النـجـاحـ لـاـ تـأـخـذـ طـرـيقـهـاـ لـلـنـجـاحـ ..

أهداف البرنامج

- تنمية مهارات المشاركين في الإلمام بالإستراتيجيات التسويقية الحديثة والعمل على تطبيقها بهدف تنشيط عمليات البيع ورفع القوى التنافسية لمنشأتهم .
- صقل مهارات المتعاملين من خلال الوقوف على شكل منطقي لتحليل الأمور في بيئه المستقبل في مجال اتخاذ القرارات التسويقية المختلفة.
- دعم قدرات متذبذري القرارات التسويقية في مواجهة المستقبل من خلال بناء إمكانية التفكير المنطقي ودراسة الأدوات المتاحة لخطيط التفوق التسويقي .. وابتكار أدوات جديدة تتناسب مع الواقع في البيئة المحلية والدولية

المحتويات العلمية للبرنامج

- إدارة التسويق
- أبعاد إدارة التسويق
- التخطيط الاستراتيجي للتسويق
- تقسيم وتجزئة السوق و اختيار الاسواق المستهدفة
- تنمية المزيج التسويقي



- إدارة النشاط التسويقي
- التعريف بالتسويق وفلسفته
 - المقصود بالتسويق
 - لماذا دراسة التسويق
 - معوقات فعالية التسويق في التطبيق العملي
 - إدارة النشاط التسويقي
 - فلسفة إدارة العمل التسويقي
- طبيعة ونطاق و أهمية التسويق
 - هل التسويق علم؟
 - التسويق كعملية تبادل
 - اهداف نظام التسويق
 - اتساع نطاق مفهوم التسويق
 - أهمية التسويق
 - ظاهرة قصر النظر التسويقية
- ابعاد عملية إدارة التسويق
 - تنظيم المجهود التخططي للتسويق
 - تحليل الفرص التسويقية
 - تقييم الفرص التسويقية
 - اختيار الفرص التسويقية
 - اختيار الاسواق المستهدفة
 - تصميم البرنامج التسويقي
 - إدارة المجهود التسويقي
- التخطيط الاستراتيجي و تخطيط النشاط التسويقي
 - التخطيط الاستراتيجي
 - تحديد مهمة المنظمة
 - وضع الاهداف
 - تصميم تشكيلة الاعمال و المنتجات
 - تخطيط الوظائف
 - تخطيط التسويق
- نظم المعلومات التسويقية و بحوث التسويق
 - الحاجة الى نظم المعلومات التسويقية
 - مزايا استخدام نظام المعلومات التسويقية
 - مكونات نظام المعلومات التسويقية



- تصميم نظام المعلومات التسويقية
- شروط نجاح نظام المعلومات التسويقية
- أدوار بحوث التسويق
- بحوث التسويق ونظام المعلومات التسويقية
- الاعتبارات الأساسية لرفع كفاءة العمل في بحوث التسويق
- المراحل الأساسية لإجراء بحوث التسويق
- القياس والتنبؤ بالطلب
 - قياس طلب السوق الحالي
 - التنبؤ بالطلب في المستقبل
 - طرق التنبؤ بالطلب في المستقبل
- تقسيم السوق إلى قطاعات
 - مفهوم وطبيعة تقسيم السوق إلى قطاعات
 - أهمية تقسيم السوق إلى قطاعات
 - أساس تقسيم السوق إلى قطاعات
 - تحديد الهدف التسويقي
- تقسيم السوق الصناعي إلى قطاعات
 - تقييم البيئة التنافسية
 - نموذج مثالي لتجزئة السوق الصناعي
 - دراسة عملية على تقسيم السوق الصناعي
- تخطيط المنتجات
 - ماذا يقصد بالمنتج
 - دورة حياة المنتج و أهميتها في تخطيط الاستراتيجيات التسويقية
 - أنواع المنتجات
 - مفهوم وطبيعة تخطيط المنتجات
 - التغليف
 - التمييز
- التسعير
 - أهمية التسعير
 - أهداف التسعير
 - العوامل المؤثرة في تحديد الأسعار
 - طرق التسعير
 - سياسات واستراتيجيات التسعير
 - الجوانب الأساسية في استراتيجية التسعير



- الترويج

- مفهوم الترويج واهميته

- الحملة الترويجية

- ادارة الاعلانات

- البيع الشخصي

- تنشيط المبيعات

- العلاقات العامة

- الاستراتيجيات التسويقية التنافسية

- انواع الاستراتيجيات التنافسية

- استراتيجيات الريادة في السوق

- استراتيجيات حماية نصيب السوق

- استراتيجيات توسيع نصيب السوق

- انماط الشركات المنافسة في السوق

- تنفيذ وتنظيم ورقابة النشاط التسويقي

- تنفيذ البرنامج التسويقي

- تنظيم النشاط التسويقي

- التنسيق بين الانشطة التسويقية

- الرقابة على النشاط التسويقي



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 خصيصاً 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 البرامج التدريبية :

- من الساعة 9:00 صباحاً حتى 2:00 ظهراً

البرامج التدريبية تتضمن :

- بوفيه يومي يقدم أثناء المحاضرات لضمان راحة المشاركين.
- جميع الأسعار لا تتضمن 15 % ضريبة القيمة المضافة



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

Mobile | 00966536473335 : Mobile | 00966112695229 : Phone : 00966552365295

info@scandinavianacademy.co : Email | <https://scandinavianacademy.co> : Web site

المملكة العربية السعودية - الرياض - حي الخليج - شارع الشيخ عبد العزيز بن عبد الرحمن بن بشر - 13223 - مكتب رقم 5
P.O.BOX : 13224 | 5