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: إستراتيجيات الذكاء التسويقي ابعاده، محاوره، تطبيقاته

الكود	المدينة	الفندق	بداية التدريب	نهاية التدريب	السعر	لغة الدورة ـ الساعات
MCC-756	الرياض	قاعة فندقية	2026-10-11	2026-10-15	SR 8950	العربية ـ 25

مقدمة عن الدورة التدريبية

لم يعد التسويق نشاطاً ساكناً، كما كان في بداية الثورة الصناعية وحتى الستينيات، فقد جاء خبراء التسويق، بمفاهيم وسياسات واستراتيجيات في غاية الأهمية، هدفها الدخول إلى الأسواق الكبرى والمتنامية، مما أدى إلى تعاظم عددها، وتكاثر اختصاصاتها، بتنوع السلع والخدمات، وتغير أذواق المستهلكين، في عالم يتسم بمنافسة شديدة وقاسية، جعلت رجال الأعمال والمال، يبتكرون وسائل للتأثير في المستهلك، ودفعه للتسوق والشراء.

هدف الدورة التدريبية

يتوقع في نهاية الدورة أن يكون المشارك قادرا على أن:

- تغطية معرفية شاملة لكل مواضيع استراتيجيات التسويق التجاري.
- كيف تكون مبدعاً أكثر في اختيار طرق ووسائل التسويق.
- كيفية الحصول على أكبر العروض بأقل التكاليف.
- الاستراتيجيات الفعَالة ذات التكلفة المنخفضة أو حتى عديمة التكلفة اللازمة لتحسين عملية البيع.
- كيفية تحسين صورة شركتك، وكيفية بناء الخط الخاص بك
- 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 .

المحاور العلمية للدورة التدريبية

المفهوم الحديث للتسويق

- مفهوم التسويق
- الفرق بين التسويق والبيع
- تطور مفهوم التسويق اليوم
- مبادئ التسويق الحديث

المزيج التسويقي

- تعريف عملية التسويق.
- مكونات المزيج التسويقى
- تمييز الاتجاهات والتغيرات.
- كيفية جلب المعلومات اللازمة لعملية التسويق

آلية التخطيط التسويقى

- التحليل الموقفي
- وضع الأهداف
- اختبار السوق المستهدف
- تنفيذ وتطبيق الخطة
- الاستراتيجية التسويقية
- تقييم النتائج

التحليل الموقفي للمنشأة

- التحليل الذاتي
- تحليل البيئة الخارجية
- تحليل البيئة الداخلية
- تحليل الفرص والتهديدات

أدوات التحليل والمراجعة التسويقية

- مفهوم دورة حياة المنتج
- مصفوفة مجموعة بوسطن الاستشارية
- مصفوفة محفظة العوامل المتعددة

تحديد الأهداف

الفرق بين رسالة المنشأة و أهداف المنشأة والأهداف التسويقية

تجديد الأهداف التسويقية

وضع الأهداف التسويقية

المفهوم الحديث لبحوث التسويق.

القيمة الإدارية لبحوث التسويق.

العلاقة بين التخطيط الاستراتيجي وبحوث التسويق.

الحاجة لبحوث التسويق.

أوجه الشبه والاختلاف بين بحوث التسويق ونظام المعلومات التسويقية.

مكونات أنظمة المعلومات التسويقية

أنواع البحوث التسويقية

مجالات البحوث التسويقية

أنواع بيانات بحوث التسويق

طرق جمع بيانات البحوث التسويقية

البحوث التجريبية المخبرية

طرق ومفاهيم قياس البحوث التسويقية

تصميم أسئلة البحوث التسويقية

إعداد وعرض نتائج البحث التسويقي

حالات وورش عملية وتطبيقية

تقييم وختام الدورة التدريبية

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 البرامج التدريبية :

- من الساعة 9:00 صباحًا حتى 2:00 ظهرًا

البرامج التدريبية تتضمن :

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

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

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