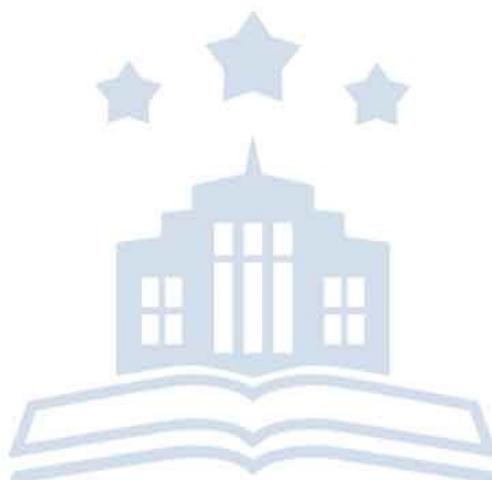


A photograph showing a group of six people (three men and three women) gathered around a large wooden table, working together on a large piece of paper. The paper contains a hand-drawn diagram titled "STRATEGY". The diagram includes a pie chart divided into three segments: one labeled "GOAL" (15%), one labeled "ANALYSIS" (45%), and one labeled "IMPLEMENTATION" (25%). Arrows point from the words "GOAL" and "ANALYSIS" to their respective pie slices. The word "IMPLEMENTATION" is written below the pie chart. The people are dressed in casual attire, and the setting appears to be a workshop or a collaborative meeting space.

الإسكندنافية للأكاديمية
التدريبية للأكاديمية





دورة: الإدارة الفعالة للتسويق

ال코드	المدينة	الفندق	نهاية التدريب	بداية التدريب	لغة الدورة - الساعات	السعر
MCC-774	الرياض	فندق فندقية	2026-02-01	2026-02-05	العربية - 25	SR 8950

المشاركون في الدورة التدريبية

- مديرى التسويق والبيع في الشركات الصناعية والتجارية والخدمات.
- مديرى المبيعات ومشرفي المبيعات في الشركات الصناعية والتجاري والخدمات.

الأهداف من الدورة التدريبية

- تعريف المشاركين بأهمية وخصائص وتكوينات التخطيط التسويقي الاستراتيجي
- تنمية مهارات المشاركين بالطرق وادوات التحليل الحديثة في اعداد الخطط والاستراتيجيات التسويقية وكيفية تحسين مستوى الاداء التنافسي والتسويقي
- تزويد المشاركين بالمفاهيم الحديثة لإدارة المبيعات الفعالة ، واستراتيجيات البيع وأساليب التفاوض البعي المتقدمة.

المحتوى العلمي للدورة التدريبية

- أهمية التخطيط الاستراتيجي التسويقي
- مكونات التخطيط الاستراتيجي التسويقي
- تقييم نظام التخطيط الاستراتيجي التسويقي
- اعداد الاستراتيجية التسويقية ومراحلها
- تحديد وتحليل السوق او الاسواق المستهدفة
- تحليل المنافسة



- المكانة الذهنية وتميز الخدمات
- تحليل البيئة التسويقية للقطاعات السوقية (الفرص التسويقية)
- تحليل القوة ، الضعف، الفرص والتحديات (SWOT)
- تطوير الاهداف التسويقية الاستراتيجية
- أساليب التحليل الاستراتيجية (اسلوب دورة حياة المنتج، اساليب تحليل المحفظة)
- اختيار الاستراتيجية التسويقية
- التنفيذ والتقييم الاستراتيجي
- تطبيقات وورشات عمل وحالات دراسية
- البيع مفهومه ووظائف إدارة المبيعات
- تحديد الأسواق المستهدفة وتحديد الفرص البيعية
- تحديد الجهد البيعي واعداد الميزانيات التقديرية للمبيعات
- التنبؤ بالمبيعات وطرق تقدير الطلب على السلع
- تنظيم العمليات البيعية والتنسيق بينها
- أساليب تنشيط المبيعات
- الأشراف على رجال المبيعات وتقييم أدائهم البيعي
- تدريب رجال البيع وتنمية مهاراتهم



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