



STRATEGY

GOAL

ANALYSIS

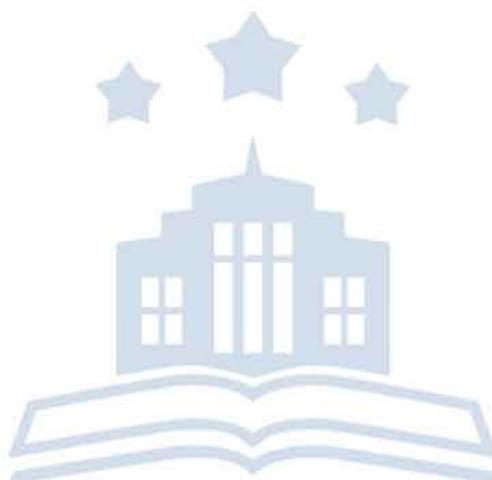
45%

25%

15%

SCANDINAVIAN ACADEMY

الإسكندنافية للأكاديمية
للتدریب





دورة: إستراتيجيات التخطيط التسويقي، إدارة وتنفيذ الخطة التشغيلية وتوقع وتتبع قوى السوق

الكود	المدينة	العنوان	الفندق	بداية التدريب	نهاية التدريب	السعر	لغة الدورة - الساعات
MCC-757	الرياض	فندق ماريوت	Hotel Meeting	2026-02-01	2026-02-05	SR 9950	العربية - 25

وصف 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 والمتناهية، مما أدى إلى تعاظم عددها، وتكاثر اختصاصاتها، بتتنوع 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

- تزويد المشاركين بأساليب التنبؤ بالمبيعات
- تنمية مهارات المشاركين التخطيطية وخاصة صياغة وتحديد الأهداف وتحليل الموقف
- تنمية القدرة على رؤية وتحليل المؤشرات البيئية والتعامل الفعال مع عنصر المخاطرة وعدم التأكيد ووضع الاستراتيجيات والخطط لمواجهة المواقف البيئية المحتملة
- افهم دور التسويق الاستراتيجي واهميته ومكوناته وأدواته وأثره في نجاح المنشأة في تحقيق أهدافها في المدى الطويل وكيفية وضع استراتيجيات التسويق
- إكساب المشاركين القدرة على وضع خطط الحل والموازنات التسويقية والبيعية والبرامج الزمنية
- مساعدة المشاركين على كيفية تحويل أفكارهم إلى خطط وبرامج عملية

الفئة المستهدفة من الدورة التدريبية



- رؤساء إدارات وأقسام التسويق والمبيعات والإعلان والمرشحون لشغل هذه الوظائف في المنظمات المختلفة.

محتوى الدورة التدريبية

المفاهيم الأساسية للاستراتيجية والإدارة الاستراتيجية والاستراتيجية الادارية

النموذج المتكامل لعملية التخطيط الاستراتيجي واستكشاف وتحليل البيئة

تحديد وصياغة الاستراتيجيات على المستويات المختلفة

أنواع الاستراتيجيات ومتطلباتها

• استراتيجية الاستقراء

• استراتيجية البقاء والمنافسة

• استراتيجية النمو والتوسيع

اتخاذ القرارات الاستراتيجية

تطبيق وتقديم ومراجعة الاستراتيجيات على مستوى المنشأة

الممارسات الاستراتيجية وتطبيقات لمفهوم الادارة الاستراتيجية في المنظمة

الفرق الجوهرية بين التخطيط التسويقي والتشغيلي والتخطيط الاستراتيجي للتسويق

مصفوفة السوق كأداة لزيادة المبيعات

مصفوفة وحدات الأعمال الاستراتيجية كأداة لتقدير النشاط التسويقي للمنشأة



تحليل سوات كأداة لتحديد نقاط القوة والضعف والفرص والتهديدات

أساليب علاج المشكلات المتعلقة بالخطيط الاستراتيجي للتسويق

نظم المعلومات وقواعد البيانات التسويقية

الأساليب الوصفية في التنبؤ وتقدير المبيعات

الأساليب الكمية في التنبؤ وتقدير المبيعات

مهارات التخطيط التسويقي الفعال

أنواع الخطط التسويقية

خطوات إعداد الموازنة التسويقية وموازنة المبيعات

أساليب إعداد برامج البيع

أساليب وأدوات الرقابة على تنفيذ خطط التسويق والبيع ومتابعتها

المهارات الخاصة بمراحل التنفيذ والمتابعة للخطط التسويقية

مهارات توزيع المسؤوليات على الفريق

مختبر عملي لإعداد خطط وبرامج البيع والتسويق

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، أهداف المنشأة والأهداف التسويقية

تجديد الأهداف التسويقية

وضع الأهداف التسويقية

أهمية وضع الأهداف التسويقية

الإستراتيجية التسويقية

الفرق بين الإستراتيجية والتكتيك

أنواع الاستراتيجيات



تنفيذ وتقديم الخطة التسويقية

خطوات عملية الرقابة

خصائص الرقابة التسويقية الجيدة

مجالات التقويم 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