

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 features a hand-drawn diagram with the word "STRATEGY" at the top, a pie chart, and the words "GOAL" and "ANALYSIS". The people are pointing at and discussing the diagram. The background is a dark, textured wall.

الإسكندنافية للتدريب

مركز الأكاديمية



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



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

| ال코드    | المدينة | الفندق      | نهاية التدريب | بداية التدريب | السعر   | لغة الدورة - الساعات |
|---------|---------|-------------|---------------|---------------|---------|----------------------|
| MCC-758 | الرياض  | فاعة فندقية | 2026-02-01    | 2026-02-05    | SR 8950 | العربية - 25         |

## الهدف العام من الدورة التدريبية

- تهدف هذه الدورة إلى تنمية المهارات البيعية والتسويقية في ظروف الأزمات التسويقية والإقتصادية وأيضاً لمواجهة التحديات المعاصرة 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 إستراتيجيات والتكتيكات التسويقية والبيعية الملائمة.
- إكساب المشاركين مهارات التكيف مع الأوضاع والظروف الاقتصادية 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 الالزمة للتخطيط والتحضير لعملية التسويق.
- صقل المشاركين في فن الاتصال وال الحوار والتفاوض البيعي المتميز.
- إكساب المشاركين مهارات استخدام أساليب التميز في جذب العملاء والمحافظة عليهم.

## المحتوى العلمي للدورة التدريبية



- المقصود بالأزمات التسويقية وأسبابها
- تحليل البيئة التسويقية ووظائف التسويق.
- عوامل تشخيص الأزمات التسويقية .
- التخطيط التسويقي والإستراتيجيات التسويقية في أوضاع الركود الاقتصادي.
- الإستراتيجيات والتكتيكيات التسويقية في أوضاع التضخم الاقتصادي.
- 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 الشخصي 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 تربيتها.
- 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 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