



The image shows a group of six people (three men and three women) gathered around a large wooden conference table. They are looking at a hand-drawn chart on a piece of paper. The chart features the word 'STRATEGY' in large letters at the top, with arrows pointing from 'GOAL' on the left to 'ANALYSIS' on the right. Below this, there is a pie chart divided into three segments: one labeled '45%', another labeled '25%', and a third labeled '15%'. There are also some smaller sketches and text like '15%' and '25%' scattered around the main diagram. The people are dressed in casual to semi-formal attire, and the setting appears to be a professional or educational environment.

الإسكندنافية للأكاديمية
التدريبية للأكاديمية





دورة: أساليب إعداد الخطة التسويقية وإدارة قنوات التوزيع

ال코드	المدينة	الفندق	نهاية التدريب	بداية التدريب	السعر	لغة الدورة - الساعات
MCC-773	الرياض	فندق فنادقية	2026-04-05	2026-04-09	SR 8950	25 العربية -

الأهداف من الدورة التدريبية:

- زيادة معرفة ومهارات المشاركين في المجال التسويقي في ظل المنافسة وذلك باتباع سياسات قنوات التوزيع التسويقية باعتبارها من أنجح السياسات في هذا المجال واسس دراسة الاسواق والحصول على نصيب من السوق وكيفية رفع القدرات التنافسية في ظل التحولات الاقتصادية العالمية
- التعرف على أهمية التخطيط التسويقي ودوره في نجاح المنظمة مع التدريب العملي على خطوات إعداد خطة تسويقية ناجحة وطرق متابعتها واتخاذ الإجراءات التصحيحية.

المشاركون في الدورة التدريبية

- رجال الأعمال ومديري التسويق ومساعديهم والمسؤولين عن إعداد خطة واستراتيجيات التسويق في المؤسسات المختلفة.

المحاور العلمية للدورة التدريبية

ماهية المنافسة بالسوق وأنواعها

العوامل المؤثرة على المنافسة بالسوق

أنواع المنافسة بالسوق وأسس مواجهة كل نوع

تعريف التخطيط التسويقي



المنظور المتكامل للعملية التسويقية وتوجهات بيئه الأعمال المحلية والدولية.

تحديد الاهداف الرئيسية للمنظمة وقدراتها وتحديد الاهداف التسويقية

بناء واعداد الاستراتيجية التسويقية .

مقومات الخطة التسويقية الناجحة.

مراحل إعداد الخطة التسويقية.

تحليل الوضع التسويقي الحالي .

تحديد الرؤية المستقبلية.

خطوات تحقيق الرؤية المستقبلية .

نظم المعلومات التسويقية اللازمة لبناء الخطة التسويقية .

الأساليب الكمية والوصفية في إعداد الخطة التسويقية .

مفهوم قنوات التوزيع

- الماهية وطبيعة قنوات التوزيع
- الانواع المختلفة لقنوات التوزيع (مقارنة)
- خصائص قنوات التوزيع

الاستراتيجيات الدافعية والهجومية لمواجهة المنافسة

◦ المنتجات



• التسويقية

• التوزيع

• الترويج

تقييم الاستراتيجية التسويقية وتحديد فعاليتها في مواجهة المنافسة

إعداد التكتيكات التسويقية لمواجهة المنافسة _ الخطة المتكاملة لمواجهة المنافسة في السوق

نقاط القوة والضعف بالمنشأة لمواجهة المنافسة في السوق

اهداف الوسيط التوزيعي

قناة التوزيع والمزيج التسويقي الناجح

انشطة ووظائف قنوات التوزيع

• قناة توزيع من المنتج للمستهلك مباشرة

• قناة توزيع من المنتج وتأجر التجزئة الى المستهلك مباشرة

• قناة توزيع تكون من المنتج وثلاث وسطاء ثم المستهلك مباشرة

مراكز المعلومات التسويقية

قنوات التوزيع في عصر العولمة

حالات وتمارين عملية



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