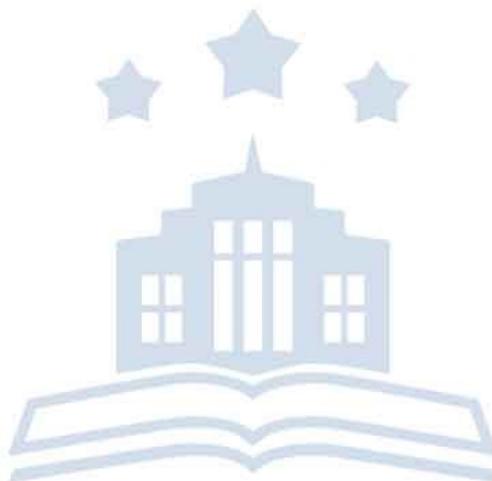


A photograph showing a group of six people (three men and three women) gathered around a large wooden table, working together on a large piece of paper. The paper contains a hand-drawn diagram titled "STRATEGY". The diagram includes a pie chart divided into three segments: one labeled "GOAL" (15%), one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

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: إدارة وتنظيم العمليات التسويقية وعلاقتها بزيادة المبيعات ونجاح المؤسسات

ال코드	المدينة	الفندق	بداية التدريب	نهاية التدريب	السعر	لغة الدورة - الساعات
MCC-752	الرياض	فاعة فندقية	2026-02-01	2026-02-05	SR 8950	العربية - 25

أهداف الدورة التدريبية

تنمية مهارات المشاركين في مجال التسويق والبيع من خلال :

- تزويدهم بالأسس العلمية للتسويق وأحدث الإتجاهات المعاصرة في تنمية المبيعات من خلال استخدام المهارات الإدارية و السلوكية اللازمة للتنشيط و مواجهة المنافسين .
- التعرف على أهمية التخطيط التسويقي ودوره في نجاح المنظمة
- 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 خطط واستراتيجيات التسويق في المؤسسات المختلفة.

المحتوى العلمي للدورة التدريبية

- المفهوم الحديث في التسويق وأثره في المبيعات و مدى تكامل النشاط التسويقي و عناصره في ظل هذا المفهوم الحديث .
- تحديد الاهداف الرئيسية للمنظمة وقدراتها وتحديد الاهداف التسويقية
- تأثير البيئة التسويقية على سياسات التسويق و تكوين المزاج التسويقي في علاقتها بالمزاج الترويجي في



ظل إستراتيجيات و سياسات محددة .

- تعريف التخطيط التسويقي .
- 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 الالازمة لبناء الخطة التسويقية .
- الأساليب الكمية والوصفية في إعداد الخطة التسويقية.
- المنظور المتكامل للعملية التسويقية وتوجهات بيئه الأعمال المحلية والدولية.
- عناصر البيع الشخصي
- المهارات الأساسية لنجاح رجال البيع
- أساليب تطوير السياسات البيعية و فن البيع .
- خدمات التسويق قبل و أثناء و ما بعد مرحلة البيع كالتوزيع و النقل و التخزين و الصيانة و الضمان و التوجيه و الإرشاد و التدريب .
- وسائل تنسيط المبيعات كالكوبونات و المسابقات و المعارض و الأوكازيون و التغيرات السعرية و العروض محددة المدة .
- تنظيم النشاط التسويقي و تقسيم السوق و تحليله و تحليل المبيعات و تحديد عوامل جذب العملاء كأساس لإختيار الإستراتيجيات التسويقية الفعالة .
- التسويق الداخلي و الخارجي والتخطيط لمواجهة المنافسة في كل الإطارين مع تحديد عوامل جذب العملاء .



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