



مركز الأكاديمية
الإسكندنافية للتدريب

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: تنمية مهارات التسويق لموظفي الشركات الصناعية

| الكود | المدينة | الفندق | بداية التدريب | نهاية التدريب | السعر | لغة الدورة - الساعات |
|---------|---------|-------------|---------------|---------------|---------|----------------------|
| MCC-762 | الخبر | قاعة فندقية | 2026-11-08 | 2026-11-12 | SR 8950 | العربية - 25 |

مقدمة الدورة التدريبية

يمثل التسويق أحد أهم الأنشطة التي تقوم بها المؤسسات الحديثة والتي تسعى لإيجاد أو خلق الفرص لضمان الاستمرار ، ويعتبر تسويق المنتجات أو الخدمات أو الأفكار التي يحتاجها العميل هو القاعدة أو الأساس لخلق المنافع سواء للمؤسسة أو العميل ولقد تزايد اهتمام الدول في الوقت الحالي بأهمية التسويق بغض النظر عن درجة تقدمها الاقتصادي أو اتجاهاتها السياسية أو الاقتصادية ، فتحقيق النمو الاقتصادي في الدول النامية يعتمد إلى حد كبير على مقدرة أجهزتها على إيجاد نظام فعال للتوزيع وبالنسبة للدول المتقدمة فإنها تنظر للتسويق على أنه وسيلة لزيادة فعالية الأداء الاقتصادي لمؤسساتها ويتفق العديد من الباحثين والعلماء على أن كفاءة النظام الإنتاجي وحده ليست كافية لإتاحة مستوى معيشي مرتفع بل أن وجود نظام تسويقي متقدم لا يقل أهمية بحال من الأحوال عن نظام الإنتاج المتقدم . ولكي يتمكن متخصصو التسويق في المؤسسات من العمل على تحفيز النمو جنباً إلى جنب مع جميع المسؤولين الآخرين في المؤسسة، لابد ان يهتم قسم التسويق بوضع الاستراتيجيات التسويقية للمؤسسة على المدى القريب والبعيد والتركيز على متطلبات التسويق .

أهداف الدورة التدريبية

تهدف الدورة التدريبية إلى :

- إلمام المشاركين بالمعرفة التسويقية المطلوبة للأداء التسويقي الفعال.
- تدريب المشاركين على اتخاذ القرارات في مختلف المجالات التسويقية.
- إلمام المشاركين بالمشاكل التسويقية وكيفية التعامل معها.



المحتوى العلمي للدورة التدريبية

- الاتجاهات المعاصرة في التسويق.
- تحليل البيئة التسويقية.
- دراسة وتحليل سلوك العملاء.
- بحوث التسويق واستخداماتها في اتخاذ القرارات التسويقية.
- تقسيم (تجزئة) الاسواق الصناعية ووضع الاستراتيجيات التسويقية الفعالة.
- تطوير المنتجات الحالية وتقديم منتجات جديدة.
- القرارات المتعلقة بتمييز المنتجات.
- تصميم نظم الخدمة والضمان.
- مشاكل تخطيط المنتجات.
- طرق تسعير المنتجات الصناعية.
- المرونة السعرية للطلب ودورها في التسعير.
- مشاكل التسعير.
- ترويج المنتجات الصناعية.
- الحملات الاعلانية
- متغيرات الابتكار في الحملات الاعلانية.
- محددات أساسية للابتكار في الحملات الاعلانية.
- الاستراتيجية الابتكارية في الحملات الاعلانية.
- ابتكار الأفكار البيعية الكبرى.
- أساليب التنفيذ الابتكاري لاستعمالات الحملات الاعلانية
- النشر والاشهار.
- وسائل تنشيط المبيعات.
- مشاكل الترويج وكيفية معالجتها.



- توزيع المنتجات الصناعية.
- استراتيجيات التوزيع.
- أنواع قنوات التوزيع.
- اختيار الموزعين.
- مشاكل التوزيع واساليب مواجهتها.
- كيفية وضع الخطط التسويقية الفعالة.
- اساليب تنظيم العمل بإدارات التسويق
- تقييم الاداء التسويقي
- اساليب الرقابة التسويقية.
- التسويق باستخدام الرسائل الإلكترونية
- التسويق من خلال البرامج الفرعية
- التسويق الإلكتروني عن طرق محركات البحث
- التسويق باستخدام الدعاية التفاعلية
- تقييم العمل 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 الاسعار 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 : 0096652365295

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