

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 segments in the pie chart. The word "IMPLEMENTATION" is written below the pie chart. The people are dressed in casual attire, and the setting appears to be a workshop or a collaborative meeting space.

الإسكندنافية للأكاديمية
التدريبية للأكاديمية الإسكندنافية





دورة: تنمية مهارات التسويق لموظفي الشركات الصناعية

ال코드	المدينة	الفندق	قاعية فندقية	بداية التدريب	نهاية التدريب	السعر	لغة الدورة - الساعات
MCC-762	الخبر	فندق	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 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 :

- إلما المشاركين بالمعرفة التسويقية المطلوبة للأداء التسويقي الفعال.
- تدريب المشاركين على اتخاذ القرارات في مختلف المجالات التسويقية.
- إلما 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 بتميز 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 الإعلانية.
- محددات أساسية لابتكار في الحملات الإعلانية.
- الاستراتيجية الابتكارية في الحملات الإعلانية.
- ابتكار الأفكار البيعية الكبرى.
- أساليب التنفيذ الابتكاري لاستعمالات الحملات الإعلانية
- النشر والأشعار.
- 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 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