



STRATEGY

GOAL

ANALYSIS

45%

25%

15%

SCANDINAVIAN ACADEMY

الإسكندنافية للأكاديمية
للتدریب





دورة: إستراتيجيات التسويق والدعاية

ال코드	المدينة	الفندق	نهاية التدريب	بداية التدريب	نهاية الدورة - الساعات	السعر	لغة الدورة
MCC-217	الخبر	قاعة فندقية	2026-02-08	2026-02-12	25	SR 8950	العربية -

الهدف من البرنامج

الإبداع في التسويق مرادفاً لكل النجاح .. فـالإبداع يسطر خطوط التميز في عالم التسويق حتى تستطيع منتجاتك أن تقتسم ضجيج المنافسة بـلحنا فريداً وممـيزاً وتصـل إلى جمهورك المستـهدف .. وـحتى تـضمن التـقدم فإن الاستـمرار في هذا النجـاح هو أساس التـقدم.. ولكن مـخاطر التطـوير في عـالم التـسويق .. وـاختلاف المـتغيرات .. تعـطيك الفـرصة لـلـانـطـلاق إـذا عـرـفت أـبعـاد الـلـعـبة التـسـويـقـيـة .. ويـقـول أحـد كـبار رـجـال التـسـويـقـيـة إنـك حتـى ولوـكـنـتـ تـحـقـقـ نـجـاحـاـ منـ خـلـالـ الأـدـوـاـتـ وـالـأـسـالـيـبـ الـحـالـيـةـ .. فإنـ استـخـدـامـكـ لـتـلـكـ الأـدـوـاـتـ مـسـتـقـبـلاـ هوـ أمرـ مـسـتـبـعـ تـامـاـ حـيـثـ يـتـمـيـزـ الـجـمـيـعـ .. وـكانـ عـلـيـكـ أـنـ تـطـوـرـ مـفـهـومـكـ تـجـاهـ الـمـسـتـقـبـلـ وـأـبعـادـهـ منـ أـجـلـ الـاسـتـمـرـارـ فيـ صـنـاعـةـ وـتـطـوـرـ الـنـجـاحـ .. وـبـالـتـالـيـ فإـنهـ بـدـوـنـ الـمـفـهـومـ الـإـسـتـرـاتـيـجـيـ الـمـدـعـمـ .. فإنـ إـمـكـانـيـاتـ الـنـجـاحـ لـاـ تـأـخـذـ طـرـيقـهاـ لـلـنـجـاحـ ..

أهداف البرنامج

- تنمية مهارات المشاركين في الإلمام بالإستراتيجيات التسويقية الحديثة و العمل على تطبيقها بهدف تنشيط عمليات البيع و رفع القوى التنافسية لمنشأتهم .
- صقل مهارات المتعاملين من خلال الوقوف على شكل منطقي لتحليل الأمور في بيئه المستقبل في مجال اتخاذ القرارات التسويقية المختلفة.
- دعم قدرات متخذى القرارات التسويقية في مواجهة المستقبل من خلال بناء إمكانية التفكير المنطقي و دراسة الأدوات المتاحة لـتحقيق التفوق التسويقي .. وابتكار أدوات جديدة تتناسب مع الواقع في البيئة المحلية والدولية. ويستخدم البرنامج في سبيل تحقيق ذلك مجموعة من المختبرات النقاشية المعمقة.

الوحدات المعرفية و المهارية للبرنامج

- المفهوم الحديث للتسويق و إستراتيجياته:
 - الأثر على المبيعات
 - أساسيات السوق
 - بحوث التسويق
 - إستراتيجية القائد أو التابع
- طبيعة و مفهوم و أهداف بحوث التسويق و مجالاتها:



- خطوات البحث العلمي في مجال بحوث التسويق
- بحوث المستهلك - بحوث المنتج
- التحليل الكمي في بحوث التسويق - سيكولوجية المستهلك - تخطيط المنتجات
- المزيج التسويقي للمنشأة و إستراتيجيات التسويق:
 - المنتج
 - السعر
 - التوزيع
- أساليب تطوير السياسات البيعية و إستراتيجيات التسويق:
 - إستراتيجية تجزئة السوق
 - إستراتيجية البرنامج التسويقي
 - إستراتيجية تخطيط المنتجات
 - إستراتيجية التسعير
 - إستراتيجية الإعلان و الترويج
 - إستراتيجية التوزيع
 - إستراتيجية التنافسية
- متابعة و تقييم الأداء التسويقي:
 - نظام المعلومات التسويقية
 - تقارير رجال البيع
 - أساليب جمع البيانات
 - التغذية العكسية
- الإبداع التسويقي وآثاره على عملية التخطيط
 - بحوث التسويق كأداة للتميز التسويقي والمعلومات التسويقية .
 - تحديد السوق المرتقبة
 - الأسس الإبداعية لعملية تقسيم السوق
 - صياغة الأهداف التسويقية التنافسية
 - تحليل المزايا و التكاليف التنافسية.
 - المناقسة الذكية وأبعاد الوجود المؤسسي .
 - تحليل المركز السوفي والبدائل التنافسية .
 - خطوات إعداد الخطة التسويقية المتكاملة (دليل عملي)
- إعداد الخطط التسويقية الوظيفية و تطوير مكونات المزيج التسويقي
 - التطوير الإبداعي للمنتجات
 - تطوير الفكر التسويقي
 - تطوير أدوات التوزيع الفعال



- استحداث أدوات ترويجية حاكمة
- المنافسة المحلية و العالمية و إستراتيجيات التخطيط الحديثة لمواجهتها .



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