مركز الأكاديمية
الإسكندنافية للتدريب

Mobile | 00966536473335 : Mobile | 00966112695229 : Phone : 00966552365295
info@scandinavianacademy.co : Email | https://scandinavianacademy.co : Web site
المملكة العربية السعودية ـ الرياض ـ حي الخليج ـ شارع الشيخ عبد العزيز بن عبد الرحمن بن بشر ـ 13223 ـ مكتب رقم 5 | P.O.BOX : 13224

دورة: الدراسات التسويقية ومهارات فتح أسواق جديدة

الكود	المدينة	الفندق	بداية التدريب	نهاية التدريب	السعر	لغة الدورة ـ الساعات
MCC-769	الباحة	قاعة فندقية	2025-08-17	2025-08-21	SR 9950	العربية ـ 25

وصف الدورة التدريبية

- يعتبر التسويق نشاط حيوي وعلي درجة كبيرة من الاهمية سواء في منظمات الاعمال أو منظمات الخدمية أو حتي غير الهادفة إلي تحقيق ربح. فهو التحدي الحقيقي لنجاح المنظمة.

هدف الدورة التدريبية

- تزويد المشاركين بالطرق والأساليب والمهارات اللازمة لإعداد دراسات الجدوى التسويقية للمشروعات العقارية بغرض تحديد الإستغلال الأمثل للأراضي المتاحة، والتعرف على الفرص التسويقية المتاحة أمام كل مكون مقترح (سكني / إداري/ تجاري / سياحي / علاجي / ترفيهي / .. إلخ.

الفئة المستهدفة من الدورة التدريبية

- المستويات الإدارية التنفيذية والقائمون على التسويق.

محتوى الدورة التدريبية

- مكونات دراسات الجدوى التسويقية وأهميتها للمشروعات وطرق إعدادها.
- طرق وأساليب دراسة موقع المشروع من الناحية التسويقية
- التعرف على أهم نقاط القوة والضعف له
- تحديد المكونات المقترحة (تحليل العينة التسويقية للمشروع.
- طرق وأساليب جمع البيانات الميدانية والإحصائية لإعداد الدراسة.

- طرق وأساليب دراسة طبيعة وظروف المنافسة لكل مكون مقترح لاستغلال المشروع.
- الشرائح المستدفة من العملاء المرتقبين للمشروع وكيفية تحديدها
- التعرف على أماكن تواجدها وإستطلاع آرائها حول المكونات المقترحة للمشروع.
- الأخطاء الشائعة في إعداد دراسات الجدوى التسويقية للمشروعات.. إرتكب أيا منها وتحمل النتيجة.
- نظم المعلومات وقواعد البيانات التسويقية
- الأساليب الوصفية في التنبؤ وتقدير المبيعات
- الأساليب الكمية في التنبؤ وتقدير المبيعات
- مهارات التخطيط التسويقي الفعال
- أنواع الخطط التسويقية
- خطوات إعداد الموازنة التسويقية وموازنة المبيعات
- أساليب إعداد برامج البيع
- أساليب وأدوات الرقابة علي تنفيذ خطط التسويق والبيع ومتابعتها
- المهارات الخاصة بمراحل التنفيذ والمتابعة للخطط التسويقية
- مهارات توزيع المسئوليات علي الفريق
- مختبر عملي لإعداد خطط وبرامج البيع والتسويق

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 خصيصًا 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 البرنامج:

- من الساعة 9:00 صباحًا حتى 2:00 ظهرًا في المدن العربية.
- من الساعة 10:00 صباحًا حتى 3:00 ظهرًا في المدن الأوروبية والآسيوية.

البرامج التدريبية تتضمن :

- بوفيه يومي يقدم أثناء المحاضرات لضمان راحة المشاركين.

SCANDINAVIAN ACADEMY

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