



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: إستراتيجيات وتقنيات تطوير مهارات وأساليب البيع لموظفي التسويق والمبيعات

الكود	المدينة	الفندق	بداية التدريب	نهاية التدريب	السعر	لغة الدورة - الساعات
MCC-760	الباحة	قاعة فندقية	2026-07-26	2026-07-30	SR 9950	العربية - 25

المشاركون المستهدفون من الدورة التدريبية

- كافة العاملين بإدارات و أقسام البيع و التسويق من مندوبي المبيعات في كافة المنشآت الإقتصادية و المالية و كذلك القطاع الحكومي .

الهدف من الدورة التدريبية

- تهدف هذه الدورة إلى تعريف المشاركين بمفاهيم وأسس وعناصر الاساليب الحديثة في المبيعات والاستراتيجية التسويقية والأشكال الجديدة للمنافسة
- تزويدهم بالمهارات والأساليب اللازمة للإعداد للاستراتيجيات التسويقية المختلفة وذلك في ضوء التنبؤ بالمبيعات والموقف التنافسي ، وتقييم الفرصة وتحديد الأسواق المستهدفة .. وغيرها من عناصر اختيار الاستراتيجية المطبقة.
- تنمية المهارات البيعية لدى المشاركين كمهارات الإقناع و الإقتناع و الرد على إعتراضات العملاء
- التعرف على الأساسيات العلمية للأبعاد السلوكية في التعامل مع العملاء و تحليل أنماطهم .

المحتوى العلمي للدورة التدريبية

المفهوم الحديث للتسويق

طبيعة و سمات العمليات التسويقية



إستراتيجيات التسويق

- الإستراتيجية الهجومية أو القيادة
- الإستراتيجية الدفاعية أو التابع
- المواءمة
- بحوث السوق كأس لتحديد الإستراتيجية التسويقية ()

العقلية الاستراتيجية لرجال التسويق ووضوح الرؤية

طبيعة المنافسة وأنواعها وخصائصها

الأشكال الجديدة للمنافسة

الطرق المختلفة لتحليل المنافسة

مراحل وخطوات تحليل المنافسة

أساليب تقييم الموقف التنافسي

الاستراتيجيات التسويقية:

- استراتيجيات قيادة السوق : مفهومها ، أهدافها ، عناصرها
- استراتيجيات التحدث السوقي: مفهومها ، أهدافها ، عناصرها
- استراتيجيات التبعية السوقية : مفهومها ، أهدافها ، عناصرها ، حالاتها
- أساليب تقييم واختيار الفرصة والتوقيت والمكان
- مفاهيم التسويق فى ظل حالة عدم التأكد وأساليبه المختلفة
- المزيج التسويقي والبيعى ودوره فى استراتيجيات التسويق



• أساليب تحديد الأسواق المستهدفة

التنبؤ بالمبيعات :

- مفهومه ، أهميته
- دور التنبؤ بالمبيعات في تقييم الموقف التنافسي
- أساليب التنبؤ بالمبيعات:-
- التحليل التاريخي للمبيعات
- قياس آراء الإدارة العليا
- قياس آراء رجال البيع والعملاء
- الاختيارات التسويقية
- إعداد تقديرات الطلب تمثيل أدوار / مواقف عملية / مختبر تدريبي.

فن إجراء المقابلات التسويقية والبيعية:

- استراتيجية جمع البيانات والمعلومات
- تحديد الهدف من المقابلة التسويقية أو البيعية
- أساليب الإعداد للمقابلات التسويقية والبيعية
- افتتاح الحديث التسويقي أو البيعي
- أساليب إتمام المقابلة التسويقية أو البيعية
- السلوكيات الواجب مراعاتها في المقابلات التسويقية والبيعية

مفهوم استراتيجية المنتجات وتطبيقاتها

- استراتيجية التسعير وتطبيقاتها
- ما هي استراتيجية التوزيع ؟
- ما هي استراتيجية الترويج ؟



• تقييم ختام البرنامج

الإتصال مع العملاء

- مفهوم الإتصال
- وسائل الإتصال
- عناصر الإتصال
- مهارات الإتصال
- أبعاد الذات الثلاث
- إستخدام مفهوم العلاقات التبادلية في خلق علاقات تكاملية مع العملاء
- كيفية تجنب العلاقات المتقاطعة مع العملاء

المزيج التسويقي

- السلعة وتركيبها درجة جودتها و مواصفاتها الفنية ومدى إستيفائها لمتطلبات العميل والقابلية للتلف والحجم

السعر و مدى قوته التنافسية و علاقته بالتكلفة

- التوزيع و مهارات رجال البيع و منافذ التوزيع و مدى إقترابها أو إبتعادها عن العملاء و الفرق بين توزيع الجملة و توزيع التجزئة) .

المزيج الترويجي

- مدى ضرورة المزيج الترويجي
- التبيين
- التمييز بعلامة تجارية أو أسم تجاري



- الضمان ضمنى أو صريح
- خدمات ما بعد البيع
- الإعلان
- الترويج
- تنشيط المبيعات
- التغيرات السعرية
- التشكيل
- التنويع
- التبسيط



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 : 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