



The image shows a group of six people (three men and three women) gathered around a large wooden conference table. They are looking at a hand-drawn chart on the table. The chart features the word 'STRATEGY' in large red letters at the top. Below it, there is a pie chart divided into three segments labeled '15%', '45%', and '25%'. Arrows point from the words 'GOAL' and 'ANALYSIS' to different parts of the chart. One person is pointing at the chart while others look on. The background is a dark, textured wall.

الإسكندنافية للأكاديمية  
التدريبية للأكاديمية





## دورة: إستراتيجيات التسويق والبيع الحديثة

ال코드	المدينة	الفندق	نهاية التدريب	بداية التدريب	نهاية الدورة - الساعات	لغة الدورة	السعر
MCC-751	العلاء	Hotel Meeting	2026-02-01	2026-02-05	25	العربية -	SR 9950

### مقدمة وهدف الدورة التدريبية

- تهدف هذا الدورة الى تنمية مهارات المشاركين في الإلمام بالإستراتيجيات التسويقية الحديثة و العمل على تطبيقها بهدف تنشيط عمليات البيع ورفع القوى التنافسية لمنشأتهم .
- مناقشة المفهوم الحديث للتسويق وإستراتيجياته ( الأثر على المبيعات - أساسيات السوق - بحوث التسويق - إستراتيجية القائد أو التابع )
- مناقشة مفهوم وأهداف بحوث التسويق و مجالاتها ( خطوات البحث العلمي في مجال بحوث التسويق - بحوث المستهلك - بحوث المنتج - التحليل الكمي في بحوث التسويق - سيكولوجية المستهلك - تخطيط المنتجات )
- التعرف على مفهوم المزيج التسويقي للمنشأة و إستراتيجيات التسويق ( المنتج - السعر - التوزيع )
- التعرف على أساليب تطوير السياسات البيعية وإستراتيجيات التسويق ( إستراتيجية جزئة 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 )
- المنافسة المحلية والعالمية وإستراتيجيات التخطيط الحديثة لمواجهتها .

### المستهدفوون من الدورة التدريبية

- مديري ورؤساء أقسام التسويق و مساعديهم و المرشحين لشغل هذه الوظائف في كافة أنواع المنظمات و أيضاً مديري الإدارات التجارية



## المحتوى العلمي للدورة التدريبية

### المفهوم الحديث للتسويق وإستراتيجياته

- الأثر على المبيعات
- أساسيات السوق
- بحوث التسويق
- إستراتيجية القائد أو التابع

### طبيعة ومفهوم وأهداف 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 وإستراتيجيات التسويق

- المنتج
- السعر
- التوزيع

### أساليب تطوير السياسات البيعية وإستراتيجيات التسويق

- إستراتيجية تجزئة السوق



- إستراتيجية البرنامج التسويقي
- إستراتيجية تخطيط المنتجات
- إستراتيجية التسويق
- إستراتيجية الإعلان و الترويج
- إستراتيجية التوزيع
- الإستراتيجية التنافسية

### **متابعة و تقييم الأداء التسويقي**

- نظام المعلومات التسويقية
- تقارير رجال البيع
- أساليب جمع البيانات
- التغذية العكسية

**المنافسة المحلية والعالمية وإستراتيجيات التخطيط الحديثة لمواجتها .**

### **حالات وورش عملية وتطبيقية**

### **تقييم وختام الدورة التدريبية**



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