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: إستراتيجيات وممارسات الحملات الإعلانية والتسويقية الناجحة والمؤثرة

الكود	المدينة	الفندق	بداية التدريب	نهاية التدريب	السعر	لغة الدورة ـ الساعات
MCC-759	الطائف	قاعة فندقية	2026-01-18	2026-01-22	SR 8950	العربية ـ 25

المقدمــة العامة للدورة التدريبية

يعتبر التسويق واحدًا من أهم الوظائف والعمليات على مستوى المنظمات العامة والخاصة، لما يلعبه من دور هام في زيادة انتاجية وفاعلية المنظمات. ومما لا شك أن الترويج هو أحد أهم دعائم العملية التسويقية. و تخطيط الحملات الاعلانية و تنظيمها هو حجر الزاوية في نجاح العملية التسويقية بأكملها ومن خلال استعراض التسويق مفاهيميًا وممارسة ، نجد أن هناك قصورًا واضحًا في أداء بعض المنظمات على المستوى التسويقي، فمن ناحية المفهوم لا يزال يعاني من إشكالية سيادة النظرة التقليدية البعيدة عن المفهوم الاستراتيجي المعاصر، ومن ناحية أخري لا تزال الممارسات الشائعة في كافة مجالات تخطيط وتطوير المنتجات والتسعير والترويج والتوزيع دون المستوى المطلوب ، الأمر الـذي انعكس سلبًا على مستوى الأداء العام للمنظمات الإنتاجية منها والخدمية.

هدف الدورة التدريبية

- تهدف هذه الدورة إلى تعريف المشاركين بمفاهيم وأسس وعناصر الاستراتيجية للحملات 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.
- تعريف المشاركين بأهمية التسويق والحملات الاعلامية
- تمكين المشاركين من تخطيط وتصميم وتنفيذ الحملات الاعلامية وبرامج التسويق الناجحة.

- تمكين المشاركين من اختيار الوسائل المناسبة لتنفيذ الحملات الاعلانية التخطيط للميزانيات الاعلانية والاعلامية.
- تنمية قدرات المشاركين على تطويع نتائج البحوث الميدانية

المحاور التفصيلية للدورة التدريبية

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

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
- الاستراتيجيات التسويقية
- استراتيجيات قيادة السوق : مفهومها ، أهدافها ، عناصرها
- استراتيجيات التحدث السوقي: مفهومها ، أهدافها ، عناصرها
- استراتيجيات التبيعية السوقية : مفهومها ، أهدافها ، عناصرها ، حالاتها
- أساليب تقييم واختيار الفرصة والتوقيت والمكان
- مفاهيم التسويق في ظل حالة عدم التأكد وأساليبه المختلفة

المزيج التسويقي والبيعى ودوره في استراتيجيات التسويق

- أساليب تحديد الأسواق المستهدفة
- فن إجراء المقابلات التسويقية والبيعية
- استراتيجية جمع البيانات والمعلومات
- تحديد الهدف من المقابلة التسويقية أو البيعية
- أساليب الإعداد للمقابلات التسويقية والبيعية
- افتتاح الحديث التسويقى أو البيعى
- أساليب إتمام المقابلة التسويقية أو البيعية
- السلوكيات الواجب مراعاتها في المقابلات التسويقية والبيعية
- مفهوم استراتيجية المنتجات وتطبيقاتها
- إستراتيجية التسعير وتطبيقاتها
- ما هى استراتيجية التوزيع ؟
- نحو تغيير المفاهيم التقليدية للتسويق.
- المفهوم الموسَّع للتسويق.
- مفهوم التسويق الأخضر.
- التسويق داخل المنظمة.

- التسويق بالعلاقات.
- التسويق في المنظمات غير الربحية.
- مفهوم الأزمة التسويقية.
- التسويق الاستراتيجي .

مفهوم الحملات الإعلانية والتسويقية

دور الاعلان في تحقيق الأهداف التسويقية

أساليب و أدوات التسويق الحديثة

استخدام تكنولوجيا المعلومات في عمليات التسويق

تخطيط و تنفيذ الحملات الإعلانية والتسويقية

- تخطيط ميزانيات الحملات الاعلانية.
- قياس العائد من الحملات العلانية.
- خطوات اعداد حملات تسويقية ناجحة.
- أسباب فشل الحملات الإعلانية و طرق تفاديها.
- نقد و تحليل الحملات الاعلانية.
- أمثلة لحملات اعلانية ناجحة

تعريف الترويج و أهدافه

- أهداف الترويج كنشاط تسويقي
- العوامل المؤثرة في المزيج الترويجي
- عناصر المزيج الترويجي

الاعلان

- تعريف الاعلان و أهميته
- الفرق بين الاعلام و الاعلان و الدعاية
- الاعلان كعملية اتصال.
- أنواع الاعلانات
- العوامل المؤثرة في التأثير علي الاعلان الفعال
- اختيار الوسائل الاعلانية.

التسويق الاليكتروني و التجارة الاليكترونية

- طبيعة التسويق الاليكتروني
- مفهوم التسويق الاليكتروني
- تاريخ موجز للتجارة الاليكترونية
- ماهية التجارة الاليكترونية
- مراحل التسويق الاليكتروني
- مقومات نجاح العملية التسويقية عبر الانترنت
- التحديات التي تواجه الشركات المسوقة عبر الانترنت

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 البرامج التدريبية :

- من الساعة 9:00 صباحًا حتى 2:00 ظهرًا

البرامج التدريبية تتضمن :

- بوفيه يومي يقدم أثناء المحاضرات لضمان راحة المشاركين.
- جميع الاسعار لا تتضمن 15 % ضريبة القيمة المضافة

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

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