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: إعداد مديري التسويق وفق الإستراتيجيات الحديثة للشركات الكبيرة

الكود	المدينة	الفندق	بداية التدريب	نهاية التدريب	السعر	لغة الدورة ـ الساعات
MCC-754	المدينة المنورة	قاعة فندقية	2025-09-07	2025-09-11	SR 8950	العربية ـ 25

المحتويات العلمية للدورة التدريبية

ابعاد ادارة التسويق

- التعريف بالتسويق وفلسفته
  - المقصود بالتسويق
  - لماذا دراسة التسويق
  - معوقات فعالية التسويق فى التطبيق العملي
  - ادارة النشاط التسويقي
  - فلسفة ادارة العمل التسويقي

طبيعة ونطاق و اهمية التسويق

- هل التسويق علم ؟
- التسويق كعملية تبادل
- اهداف نظام التسويق
- اتساع نطاق مفهوم التسويق
- اهمية التسويق
- ظاهرة قصر النظر التسويقية

ابعاد عملية ادارة التسويق

- تنظيم المجهود التخطيطي للتسويق
- تحليل الفرص التسويقية
- تقييم الفرص التسويقية
- اختيار الفرص التسويقية
- اختيار الاسواق المستهدفة
- تصميم البرنامج التسويقي
- ادارة المجهود التسويقي

التخطيط الاستراتيجي للتسويق

- التخطيط الاستراتيجي وتخطيط النشاط التسويقي
  - التخطيط الاستراتيجي
  - تحديد مهمة المنظمة
  - وضع الاهداف
  - تصميم تشكيلة الاعمال و المنتجات
  - تخطيط الوظائف
  - تخطيط التسويق

نظم المعلومات التسويقية و بحوث التسويق

- الحاجة الى نظم المعلومات التسويقية
- مزايا استخدام نظام المعلومات التسويقية
- مكونات نظام المعلومات التسويقية
- تصميم نظام المعلومات التسويقية

- شروط نجاح نظام المعلومات التسويقية
- ادوار بحوث التسويق
- بحوث التسويق ونظام المعلومات التسويقية
- الاعتبارات الاساسية لرفع كفاءة العمل فى بحوث التسويق
- المراحل الاساسية لإجراء بحوث التسويق

تقسيم وتجزئة السوق و اختيار الاسواق المستهدفة

- القياس والتنبؤ بالطلب
  - قياس طلب السوق الحالي
  - التنبؤ بالطلب في المستقبل
  - طرق التنبؤ بالطلب في المستقبل
- تقسيم السوق الى قطاعات
  - مفهوم وطبيعة تقسيم السوق الى قطاعات
  - اهمية تقسيم السوق الى قطاعات
  - اسس تقسيم السوق الى قطاعات
  - تحديد الهدف التسويقي
  - تقسيم السوق الصناعي الى قطاعات
    - تقييم البيئة التنافسية
    - نموذج مثالي لتجزئة السوق الصناعي
    - دراسة عملية على تقسيم السوق الصناعي

تنمية المزيج التسويقي

- تخطيط المنتجات
  - ماذا يقصد بالمنتج

- دورة حياة المنتج واهميتها فى تخطيط الاستراتيجيات التسويقية
- انواع المنتجات
- مفهوم وطبيعة تخطيط المنتجات
- التغليف
- التمييز

- التسعير
  - اهمية التسعير
  - اهداف التسعير
  - العوامل المؤثرة في تحديد الاسعار
  - طرق التسعير
  - سياسات و استراتيجيات التسعير
  - الجوانب الاساسية في استراتيجية التسعير
- الترويج
  - مفهوم الترويج واهميته
  - الحملة الترويجية
  - ادارة الاعلانات
  - البيع الشخصي
  - تنشيط المبيعات
  - العلاقات العامة

ادارة النشاط التسويقي

- الاستراتيجيات التسويقية التنافسية
  - انواع الاستراتيجيات التنافسية
  - استراتيجيات الريادة في السوق

- استراتيجيات حماية نصيب السوق
- استراتيجيات توسيع نصيب السوق
- انماط الشركات المنافسة في السوق

- تنفيذ وتنظيم ورقابة النشاط التسويقي
  - تنفيذ البرنامج التسويقي
  - تنظيم النشاط التسويقي
  - التنسيق بين الانشطة التسويقية
  - الرقابة على النشاط التسويقي
  - 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 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