



نموذج (ج) " طلب اعتماد دورة تطويرية "

البرنامج التدريبي (الدورة التدريبية)			
استراتيجيات التسويق	مسمى الدورة	المجالات التطويرية	مجال الدورة
2	عدد الأيام التدريبية	9	عدد الساعات التدريبية
عربي <input checked="" type="radio"/> انجليزي <input type="radio"/>	لغة التدريب	حضور <input checked="" type="radio"/> الكتروني <input type="radio"/>	نوع التدريب
الثانوية العامة	الحد الأدنى لمؤهل المتدرب	جديدة <input checked="" type="radio"/> جاهزة <input type="radio"/> معدلة <input type="radio"/>	نوع الحقبة

بيانات الإيداع

8ac9a49f83172008018317ce7e5074a4	رقم العملية	فيزيا - العملية مقبولة - اعتماد من الموظف	طريقة الإيداع
2000	المبلغ	14:56:39 2022-09-07	تاريخها

المنشأة التدريبية

مركز حلال العالمي للتدريب			المنشأة التدريبية
الرياض	المدينة/المحافظة	185395111812	رقم الرخصة التدريبية
1448-10-14	تاريخ نهايتها	1443-10-14	تاريخها
ص.ب : 4939	الرمز البريدي : 14722	فاكس : 112265667	هاتف : 112265667

أتعهد أنا مدير المنشأة التدريبية الموقع أدناه بالتالي:

١ بان جميع البيانات الواردة في هذا النموذج صحيحة ومكتملة.

٢ بالالتزام باللوائح والأنظمة والتعاميم الصادرة من المؤسسة العامة للتدريب التقني والمهني ومتابعة كل ما يستجد.

٣ بتوفير جميع متطلبات وتجهيزات الدورة التدريبية وتهيئة البيئة المناسبة للتدريب والمتدربين عند عقدها.

رقم الطلب	مقدم الطلب	صفتة	تاريخ الطلب
17557	ياسر حمد الحويكان	مدير عام	2022-09-07

توصية اللجنة

اعتماد	
عدم الاعتماد للأسباب الموضحة أدناه	رقم الاعتماد
-1	-2
-3	-4
أعضاء اللجنة	
التوقيع	

توجيهات صاحب الصلاحية

.....
.....

شروط وتعليمات: 1- تعبئة كافة البيانات في النموذج بواسطة الحاسب الآلي (ما عدا توقيع المدير بخط اليد) وتقديمه للإدارة مع إرفاق صورة رخصة التدريب للمنشأة التدريبية و قسيمة الإيداع.

2- التقيد بالمساحة المخصصة لكل حقل في النموذج أثناء تعبئة البيانات. 3- عدم جمع أكثر من موضوع في دورة واحدة. 4- أن لا تزيد مدة الدورة عن شهر واحد وعدد ساعاته التدريبية لا تزيد عن ستين ساعة. 5- يلزم أن يكون أجور كل دورة في قسيمة إيداع مستقلة

⦿ وصف البرنامج التدريبية (الدورة التدريبية)

إن إدارة التسويق هي الإدارة المسؤولة عن التخطيط الاستراتيجي في المنشأة، ومن خلال التخطيط الصحيح لإدارة التسويق سيفقد المنشأة نحو تحقيق أهدافها.

⦿ الهدف العام من البرنامج التدريبي

التعرف على استراتيجيات التسويق من خلال تحديد المنتج والفئة المستهدفة التي سوف تتلقى المنتج وتحديد التكاليف المادية لقيمة المنتج من خلال التسعير ومعرفة طرق الترويج للمنتج المناسبة وطريقة تحديد وانتقاء المكان والمنافذ التي سيتم من خلالها توزيع المنتج.

⦿ الأهداف التفصيلية للبرنامج التدريبي

- تحديد معايير المعلومات الرئيسية في إدارة التسويق.
- التعرف على أنواع المشاريع والفرق بينهم.
- التعرف على أنواع المنتجات.
- التدريب على كيفية تكوين قواعد بيانات للمنتجات.
- القدرة على تحديد الشرائح المستهدفة.
- التدريب على كيفية تكوين قواعد بيانات للشرائح المستهدفة (الموارد البشرية).
- معرفة طرق تحديد تكاليف المنتج وتحديد قيمة بيع المنتج.
- التدريب على كيفية تكوين قواعد بيانات للأسعار وقائمة التكاليف من خلال دليل التسعير.
- التعرف على أنواع منافذ التوزيع والبيع.
- التدريب على كيفية تكوين قواعد بيانات بأنواع المنافذ.
- التعرف على عناصر المزيج الترويج.
- تحديد الفروق في المزيج الترويجي.

⦿ موضوعات البرنامج التدريبي

يتم كتابة المواضيع الرئيسية للبرنامج التدريبي مشتملاً على المواضيع الفرعية مع تحديد الزمن الذي يستغرقه كل موضوع مع محتواه وذلك كما هو موضح في الجدول التالي:

الزمن المتوقع للتدريب	موضوعات البرنامج التدريبي
	الموضوع الرئيسي : المعلومات الفاعلة والمعلومات العابرة. ويشتمل على المواضيع الفرعية التالية:
20 دقيقة	التعريف بالمعلومات الفاعلة.
20 دقيقة	التعرف على نموذج أحاصر.
30 دقيقة	أهداف المعلومات.
30 دقيقة	صفات المعلومات
30 دقيقة	مصادر المعلومات.
30 دقيقة	معايير المعلومات.
20 دقيقة	المعلومات الفاعلة والمعلومات العابرة.

⦿ الموضوع الرئيسي : استراتيجيات التسويق.

ويشتمل على المواضيع الفرعية التالية:

الزمن المتوقع للتدريب	موضوعات البرنامج التدريبي
	الموضوع الرئيسي : المعلومات الفاعلة والمعلومات العابرة. ويشتمل على المواضيع الفرعية التالية:
30 دقيقة	المشروع الصناعي. e
30 دقيقة	المشروع التجاري. e
30 دقيقة	المشروع الخدمي. e
30 دقيقة	المزيج التسويقي. e
60 دقيقة	المنتج والشرائح المستهدفة.. e
60 دقيقة	التسعير. e
30 دقيقة	منافذ التوزيع. e
30 دقيقة	عناصر المزيج الترويجي. e
30 دقيقة	الفروق في المزيج الترويجي. e
30 دقيقة	الدعاية. e

e التمارين والتقييم

- العصف الذهني.
- المناقشة.
- المشاركات الفردية.
- مجموعات العمل.
- الأسئلة المباشرة.

e متطلبات وتجهيزات البرنامج التدريبي

- قاعة مكيعة.
- طاولات.
- ضيافة قهوة وشاي.
- إضاءة مناسبة.

e الوسائل التدريبية المستخدمة في البرنامج التدريبي

- جهاز عرض.
- كمبيوتر محمول.
- سبورة بيضاء.
- مكبرات صوت.
- مايكروفون.

e قائمة المراجع

السعد، عبدالله، استراتيجيات التسويق