



غرفة تجارة عمان  
Amman Chamber of Commerce

نموذج المحتوى التدريبي		
نموذج جودة ومخاطر	رقم الإصدار: ٢/١	الصفحة: 2/1

العنوان باللغة العربية:	استراتيجيات التسويق الحديث وتسعير المنتجات	العنوان باللغة الإنجليزية:	Strategies of Modern Marketing and Pricing of Products
عدد الساعات التدريبية:	( ٩ ) ساعات تدريبية		
الساعة:	٩:٠٠ – ١٢:٠٠ ظهراً ٤:٠٠ – ٧:٠٠ مساءً		
أيام البرنامج التدريبي:	الاثنين والثلاثاء الأربعاء		
تاريخ البرنامج التدريبي:	٢٣-٢٥ / ١٠ / ٢٠٢٣		
قاعة / مختبر:	قاعات ومختبرات أكاديمية غرفة تجارة عمان		
الرسوم المقررة:	لأعضاء الغرفة (٥٠) دينار.	لغير الأعضاء (٧٥) دينار.	
الأهداف:	يهدف البرنامج التدريبي الى تمكين المشاركين على موائمة وربط استراتيجيات التسويق والمبيعات مع إدارة التسويق الحديث (مركزية العميل) لضمان نجاح استراتيجية التشغيل الخاصة مع اتجاهات السوق و سلوك العملاء ونمو السوق الخاص بك من خلال كسب عملاء جدد وبناء ولاء العملاء مستدام.		
المحتويات:	<ul style="list-style-type: none"><li>❖ استراتيجية (مركزية المنتج) في التسويق (4P's).</li><li>❖ تطور السوق واتجاهاته الحديثة.</li><li>❖ العملاء الجدد في السوق الحديث وسلوكهم واحتياجاتهم.</li><li>❖ التسويق الحديث. ابتكار بلا حدود.</li><li>❖ استراتيجية (مركزية - العميل) في التسويق ( اهميتها وماذا تعني ؟).</li><li>❖ التسويق الحديث واستراتيجية (تجربة - العميل) لك أو عليك.</li><li>❖ كيفية بناء استراتيجية مركزية - العميل ؟ عناصرها أدواتها .</li><li>❖ تجربة - العميل ومزيج التسويق الحديث (10P's).</li><li>❖ رحلة - العميل عناصرها وأهدافها وأنواعها الأربعة.</li><li>❖ كيفية بناء رحلة - العملاء .</li><li>❖ مزيج صناعة العلامة التجارية ( المنتج - الخدمة - السمعة).</li><li>❖ مصفوفة تحليل SWOT المتقدمة ( الداخلي والخارجي).</li><li>❖ تحليل السوق الحديث ° ٣٦٠ ( اتجاهات. فرص. تحديات).</li><li>❖ عناصر بناء استراتيجية تسويقية ناجحة (STP) .</li></ul>		



غرفة تجارة عمان  
Amman Chamber of Commerce

نموذج المحتوى التدريبي		
الصفحة: 2/2	رقم الإصدار: ٢/١	نموذج جودة ومخاطر
	<ul style="list-style-type: none"><li>❖ استراتيجيات جديدة لتقسيم السوق.</li><li>❖ إستراتيجيات التسويق وتسعير المنتجات (قوانين العرض والطلب).</li><li>❖ منتجات مرنة. منتجات غير مرنة سعريا.</li><li>❖ استراتيجة زيادة الاسعار طويلة الأمد.</li><li>❖ العوامل الرئيسية التي تؤثر على سلوك العميل (منحنى التكيف السلوكي) .</li><li>❖ مبادئ المنافسة القائمة على القيمة المستدامة.</li><li>❖ مزيج التسويق الحديث وتجربة العميل.</li><li>❖ استراتيجيات التسعير الجديدة المستدامة وولاء العملاء.</li></ul>	
	<p>أصحاب الأعمال ، مدراء الشركات ، مدراء تطوير الاعمال. مدراء التسويق والمبيعات ( غير رقمي و الرقمي). مدراء العلاقات العامة . جميع العاملين الراغبين في تطوير مهاراتهم في ذات المجال. جميع العاملين الراغبين في تغيير مسارهم الوظيفي وتنمية مهاراتهم في ذات المجال.</p>	المشاركون:
	اللغة العربية واللغة الانجليزية	لغة التدريب:
		عدد المتدربين: