المالية و المحاسبة و إعداد الموازنات · BA180

استراتيجيات التسعير وتحليل التكلفة

القاهرة (مصر) · 13 - 17 ديسمبر 2026

التاريخ	المدينة	المدة
13 - 17 ديسمبر 2026	**القاهرة (مصر)**	**أسبوع واحد**
الرسوم	الرمز	اللغة
£3,100 GBP	**BA180**	**العربية**

المقدمة

تلعب استراتيجيات التسعير دورًا محوريًا في تحديد مكانة المنتجات والخدمات في الأسواق التنافسية، حيث تؤثر بشكل مباشر على إيرادات الشركات وأرباحها. في الوقت ذاته، يُعد تحليل التكلفة أداة أساسية لدعم قرارات التسعير وضمان الكفاءة التشغيلية. يهدف هذا البرنامج التدريبي إلى تزويد المشاركين بفهم شامل لمبادئ التسعير الحديثة، واستراتيجيات تحليل التكلفة لتحديد الأسعار المناسبة التي تضمن التنافسية وتحقيق الأرباح. سيتم التركيز على الجوانب النظرية والتطبيقية من خلال دراسات حالة وتمارين عملية تساعد المشاركين على تطبيق المفاهيم في بيئات أعمالهم الواقعية.

أهداف الدورة

- فهم المبادئ الأساسية للتسعير وأهميته في الاستراتيجيات التجارية.
- التمييز بين أنواع استراتيجيات التسعير المختلفة واختيار الأنسب لكل موقف.
- اكتساب مهارات تحليل التكاليف المباشرة وغير المباشرة ودورها في تحديد الأسعار.
- تطوير القدرة على اتخاذ قرارات تسعير مدروسة بناءً على تحليلات دقيقة للسوق والتكلفة.
- تطبيق نماذج وأدوات تحليل التكاليف لتعزيز الكفاءة التشغيلية.
- التعرف على كيفية إدارة التسعير في الأسواق الديناميكية والمتغيرة.
- دراسة تأثير استراتيجيات التسعير على سلوك المستهلك والربحية طويلة الأمد.

تأثير الدورة التدريبية على المؤسسة

- تحسين استراتيجيات التسعير لزيادة الربحية والتنافسية في السوق.
- تعزيز كفاءة استخدام الموارد من خلال تحليل تكاليف أكثر دقة.
- تطوير قرارات تسعير مبنية على بيانات تحليلية وليس على الافتراضات.
- القدرة على الاستجابة بفعالية لتغيرات السوق والتقلبات الاقتصادية.
- تعزيز قدرة فرق العمل على تحليل الأداء المالي وتحديد فرص تحسين الإيرادات.

التأثير الشخصي على المتدربين

- تنمية مهارات التفكير الاستراتيجي في مجال التسعير وإدارة التكاليف.
- زيادة القدرة على تحليل البيانات المالية واتخاذ قرارات تسعير فعالة.
- تحسين المهارات في التعامل مع الأدوات والنماذج المالية الحديثة.
- تطوير مهارات القيادة في فرق التسويق والمبيعات.
- بناء فهم عميق لتأثير استراتيجيات التسعير على سلوك المستهلكين والنتائج المالية.

الجمهور المستهدف

- المديرون الماليون ومديرو التسويق والمبيعات.
- المحللون الماليون ومديرو التخطيط الاستراتيجي.
- أصحاب الشركات ورواد الأعمال.
- مسؤولو إدارة المنتجات وتطوير الأعمال.
- الأفراد الراغبون في تطوير مهاراتهم في تحليل التكلفة واستراتيجيات التسعير.

مخطط الدورة

اليوم الأول

مقدمة في استراتيجيات التسعير وتحليل التكلفة

- أهمية التسعير في استراتيجية الأعمال.
- مفهوم التسعير وعلاقته بتحقيق الأرباح والقيمة السوقية.
- أساسيات تحليل التكلفة: المفاهيم، الأنواع، والأهداف.
- دراسة حالة: تأثير استراتيجيات التسعير على أداء الشركات.

اليوم الثاني

استراتيجيات التسعير المختلفة

- استراتيجيات التسعير التقليدية: التسعير القائم على التكلفة، التسعير القائم على السوق.
- استراتيجيات التسعير الحديثة: التسعير الديناميكي، التسعير النفسي، والتسعير التفاضلي.
- كيفية اختيار استراتيجية التسعير الأنسب بناءً على ظروف السوق.
- تطبيق عملي: تطوير استراتيجية تسعير لمنتج جديد.

اليوم الثالث

تحليل التكلفة وأثره على قرارات التسعير

- تحليل التكاليف المباشرة وغير المباشرة.
- التكاليف الثابتة والمتغيرة وتأثيرها على تسعير المنتجات والخدمات.
- استخدام تحليل نقطة التعادل لتحديد السعر الأمثل.
- ورشة عمل: إعداد نموذج تحليل تكلفة لتقدير التسعير الفعّال.

اليوم الرابع

اتخاذ قرارات التسعير الاستراتيجية

- تحليل حساسية السعر وتأثيره على حجم المبيعات والربحية.
- تسعير المنتجات في بيئات تنافسية وعالية التغير.
- استخدام أدوات التحليل المالي لدعم قرارات التسعير.
- تمرين جماعي: محاكاة اتخاذ قرار تسعير في سوق تنافسي.

اليوم الخامس

تطبيقات عملية واتجاهات حديثة في التسعير

- الاتجاهات الحديثة في استراتيجيات التسعير العالمية.
- تأثير التكنولوجيا والتحليلات الضخمة على قرارات التسعير.
- تطوير استراتيجيات تسعير طويلة الأمد لضمان الاستدامة.
- مشروع ختامي: إعداد وتقديم خطة تسعير شاملة تشمل تحليل تكلفة ودراسة سوق.

سجّل أو استفسر عن هذه الدورة عبر الموقع

https://www.hplustraining.com/ar/cities/%D8%A7%D9%84%D9%82%D8%A7%D9%87%D8%B1%D8%A9/%D8%A7%D8%B3%D8%AA%D8%B1%D8%A7%D8%AA%D9%8A%D8%AC%D9%8A%D8%A7%D8%AA-%D8%A7%D9%84%D8%AA%D8%B3%D8%B9%D9%8A%D8%B1-%D9%88%D8%AA%D8%AD%D9%84%D9%8A%D9%84-%D8%A7%D9%84%D8%AA%D9%83%D9%84%D9%81%D8%A9-32022

training@hplustraining.com · +44 74 0108 8599 · +90 539 827 59 14