

التسويق الدولي للنفط

امستردام - هولندا

07 - Dec 2026 - 11 - Dec 2026

\$6,000

GENTEX[®]
TRAINING CENTER



المقدمة:

يُعد التسويق الدولي للنفط أحد الركائز الأساسية في سلسلة القيمة لصناعة النفط والغاز، حيث يربط بين الإنتاج في المنبع والاستهلاك في الأسواق العالمية. تعتمد الشركات العاملة في هذا القطاع على فهم عميق لآليات التسعير، وهياكل العقود، وإدارة المخاطر، واللوائح التنظيمية لضمان تحقيق الربحية والاستدامة.

تهدف دورة التسويق الدولي للنفط إلى تزويد المشاركين بالمعرفة الشاملة حول أسواق النفط العالمية، واستراتيجيات التسويق، وممارسات التجارة الدولية للنفط الخام والمنتجات البترولية. كما تركز الدورة على تحليل العرض والطلب، وتأثير العوامل الجيوسياسية والاقتصادية على حركة الأسواق. خلال خمسة أيام تدريبية مكثفة، يتعرف المشاركون على قنوات التوزيع الدولية، وآليات التسعير المرجعي، وإدارة المخاطر التجارية، إضافة إلى الجوانب اللوجستية والتنظيمية المرتبطة بالتجارة الدولية.

أهداف دورة التسويق الدولي للنفط :

- تهدف الدورة إلى تمكين المشاركين من:
- فهم هيكل الأسواق البترولية العالمية
- تحليل آليات تسعير النفط الخام والمنتجات المكررة
- تفسير المؤشرات المرجعية العالمية للتسعير
- تقييم اتجاهات السوق بناءً على العرض والطلب
- إعداد ومراجعة عقود البيع الدولية
- التعرف على مخاطر التسويق الدولي وأساليب إدارتها



- فهم الجوانب اللوجستية للنقل والتخزين
- استيعاب متطلبات الامتثال والتنظيم في التجارة الدولية

منهجية الدورة:

- تعتمد الدورة على:
- محاضرات تفاعلية
- دراسات حالة عملية
- تمارين تحليل سوقي
- مناقشات جماعية
- مراجعة عقود حقيقية
- تطبيقات عملية وسيناريوهات واقعية

الفئات المستهدفة:

- مدراء التسويق في شركات النفط والغاز
- المتداولون والمحللون التجاريون
- مسؤولو سلاسل الإمداد والخدمات اللوجستية
- مسؤولو تطوير الأعمال
- مختصو العقود والمشتريات
- العاملون في الجهات التنظيمية المعنية بالطاقة



محتوى دورة التسويق الدولي للنفط :

اليوم الأول: هيكل الأسواق البترولية العالمية

- نظرة عامة على صناعة النفط والغاز
- سلسلة القيمة من المنبع إلى المصب
- الدول المنتجة والمستهلكة الرئيسية
- ديناميكيات الإنتاج العالمية
- تأثير العوامل الجيوسياسية

اليوم الثاني: آليات التسعير وتحليل السوق

- أنظمة التسعير المرجعية
- الفرق بين السوق الفوري والعقود طويلة الأجل
- فروقات الأسعار وجودة الخام
- أساسيات التحوط وإدارة تقلبات الأسعار
- أدوات التحليل الأساسي والفني

اليوم الثالث: التجارة الدولية وعقود البيع

- نماذج التجارة البترولية



- هياكل عقود البيع الدولية
- شروط التسليم والتسعير
- آليات الدفع والاعتمادات المستندية
- مهارات التفاوض في الصفقات الدولية

اليوم الرابع: الخدمات اللوجستية وإدارة المخاطر

- وسائل نقل النفط والمنتجات
- عمليات التخزين والموانئ
- الوثائق والشحن البحري
- المخاطر السياسية والائتمانية
- استراتيجيات تقليل المخاطر

اليوم الخامس: الاستراتيجيات التسويقية والامتثال

- استراتيجيات دخول الأسواق الجديدة
- تحليل المنافسة
- متطلبات الامتثال والتنظيم
- الاعتبارات البيئية والاستدامة
- إعداد خطة تسويق بترولية متكاملة

LEARN BOLD. LEAD BEYOND

GENTEX Training Center LLC | Orlando - FL, USA
Info@gentextraining.com



الختمة:

من خلال إتمام دورة التسويق الدولي للنفط بنجاح مع مركز جينتكس للتدريب، يكتسب المشاركون معرفة متقدمة بأسواق النفط العالمية، وآليات التسعير، وهيكلية العقود، وإدارة المخاطر، والجوانب اللوجستية للتجارة الدولية. كما يعززون قدراتهم التحليلية والاستراتيجية بما يمكنهم من دعم القرارات التجارية وتحقيق أداء مؤسسي أكثر كفاءة في بيئة الطاقة العالمية المتغيرة.

GENTEX[®]
TRAINING CENTER