

المدخل الحديث للتسويق وتنمية المبيعات

بتاريخ

الرسوم (\$) ٣٢٠٠

[سجل الآن](#)

٣١ أغسطس - ٤ سبتمبر ٢٠٢٥ صلاة

أهداف البرنامج:

1. تنمية الخبرات وصقل المهارات وتعزيز الأداء التسويقي مما ينعكس على القدرة التحليلية والبحثية والإدارية للقيام بوظائف التسويق وأعمال التصدير بشكل مؤثر وفعال .
2. تزويد المشاركين بالمهارات التنفيذية والداخل الإستراتيجية الحديثة للعمل التسويقي المتكامل بالشكل الذي يتوافق مع المتغيرات التي طرأت في هذا المجال .
3. إكساب المشاركين القدرة على إعادة وتقييم العرض البيعي الفعال والتعرف على المهارات والأساليب اللازمة لتحقيق ذلك .

المشاركون:

- مسئولو التسويق ومعاونوهم والعاملون في مجال التسويق والبيعات والتصدير في المؤسسات الإنتاجية والخدمية في القطاعين العام والخاص والهيئات والمنظمات المعنية بتنمية الصادرات.
- العاملون الذين يتطلب عملهم إعداد وتقديم ومناقشة العروض مع العملاء

محتويات البرنامج:

- المفاهيم الأساسية للتسويق والمدخل الإستراتيجي .
- إستراتيجيات التصدير وغزو الأسواق .

- أساليب تحليل الهبيعات وطرق التنبؤ بها .
- تحليل أثر التداخل الثقافي على سلوك المستهلك .
- إستراتيجيات مواجهة المخاطر السياسية في التسويق .
- العوامل المؤثرة في إعداد خطط التسويق .
- المشاكل المرتبطة بإعداد خطط التسويق .
- إستراتيجية اليابان التسويقية في إقحام الأسواق .
- تعريف وأهمية نظم مراقبة التسويق والعوامل المؤثرة في النظام .
- سياسات وإستراتيجيات وإجراءات تقسيم وإختبار الأسواق .
- إستراتيجية التوزيع ودخول السوق .
- إستراتيجية تسعير المنتجات التصديرية .
- التكتلات الإقتصادية وعلاقتها بالهجال التسويقي .

نهادج الإتصالات البيعية :

- تعريف الإتصال البيعي وهكوناته .
- شروط الإتصال البيعي الفعال .
- نهادهج الإتصال البيعي .
- الجوانب والصفات الشخصية لهندوب البيع .

العرض البيعي كأحد مراحل المقابلة البيعية :

- التمهيد للمقابلة البيعية .
- العرض البيعي .
- الرد على الإعتراضات .
- ختام الحديث البيعي .
- المتابعة .

المواقف البيعية :

- أنواع المواقف البيعية .
- التحضير للمواقف البيعية المختلفة .
- كيفية التعامل مع المشاكل المتعلقة بالمواقف المختلفة .

أنواع العروض البيعية :

- العرض البيعي النهطي والمحفوظ .
- العرض البيعي المنظم .
- العرض البيعي المبرمج .
- خطة المقارنة مع السلع المثالية .
- عيوب ومميزات العروض البيعية المختلفة .
- مقومات نجاح العروض البيعية المختلفة .
- الهبات الواجب مراعاتها عند التخطيط للعرض البيعي .
- عناصر تقييم العرض البيعي.

المفاوضات البيعية :

- خطوات المفاوضات البيعية .
- قواعد المفاوضات البيعية الناجحة .
- أساليب التفاوض التي يستخدمها كل من البائع والمشتري .

أساليب التدريب:

- المحاضرة القصيرة
- النقاش و الحوار
- العمل ضمن مجموعات
- التمارين الجماعية

00971504646499 

info@britishtc.org 

www.britishtc.org 