



مهارات التسويق والمبيعات الأساسية للمحترفين في إدارة الأعمال

19 - 23 مايو 2024
أونلاين



مهارات التسويق والمبيعات الأساسية للمحترفين في إدارة الأعمال

رمز الدورة: 102529_120137 تاريخ الإنعقاد: 19 - 23 مايو 2024 دولة الإنعقاد: أونلاين التكلفة: 1500 اليورو

المقدمة:

أظهرت دراسة أخيرة أجراها شركة "ماكينزي" على ما يقارب 15,000 موظف يعملون في شركات تجارية عالمية B2B2C-B2B نهواً أكبر في إيرادات الشركات التي يتمتع موظفوها بقدرات أكثر تقدماً في مجالات التسويق والمبيعات، حتى وصل الفرق إلى أكثر من 30% من متوسط الشركات التي تعمل في ذات القطاع. أصبحت المهارات والقدرات المتقدمة في التسويق والمبيعات الغالب المنشترك بين أكثر الشركات نجاحاً، وأهتماماًً هنا بذلك الجانب تقدم هذه الدورة التدريبية التي تتناول مهارات التسويق والمبيعات واستراتيجيات التسويق الرقمي الحديثة التي تزود المهنيين من جميع المستويات والخلفيات بروبة كافية ومتعمقة ومتحدة النبعد في هذه المهارات. لذا تعتبر هذه الدورة التدريبية فرصة لمواكبة الممارسات الأساسية ومعرفة كيف يمكن لهذه الكفاءات أن تمنح الشركة ميزة تنافسية في السوق المعاصر. ستحصل على كل هذا وأكثر إن قبلت تحدي المشاركة في هذه الدورة التدريبية!

الفئات المستهدفة:

- المهنيين الذين يعملون في مجموعة واسعة من التخصصات مثل التسويق والعلاقات العامة والتواصل والمبيعات والعمليات التشغيلية.
- المهنيين الذين يرغبون في معرفة واكتساب الكفاءات المتقدمة في التسويق والمبيعات. ومن يودون التعمق في مثل هذه المهارات التخصصية المتقدمة.
- كل من يجد في نفسه الحاجة لهذه الدورة ويرغب بتطوير مهاراته وخبراته.

الأهداف التدريبية

في نهاية هذا البرنامج، سيكون المشاركون قادرين على:

- تحديد نطاق عمليات التسويق والمبيعات وفهم وظائفها وقيمتها المؤسسية.
- إجراء تحقيق فعال لعمليات التسويق للتحقق من البنية الداخلية والخارجية للشركة في سبيل وضع خطة تسويق متنسقة.
- دمج وتناسب الحلول الترويجية عبر الإنترنت وخارجه بفضل الفهم الواضح لوظائف وبنصمات التسويق الرقمي.
- اتقان عمليات البيع وتطوير خطط فرص البيع لزيادة إيرادات المبيعات والربحية.
- تطوير معايير التسويق والمبيعات لقياس مستوى النداء والحرص على رؤاهاته مع الهدف والنتائج المرجوة.

الكفاءات المستهدفة:

- التخطيط التسويقي.
- التدقيق على الجهد التسويقي.
- التسويق الرقمي.
- عمليات المبيعات / عملية البيع والشراء.
- التخطيط لفرص البيع.
- تقنيات بيع الكمالات والبيع المتبادل.

محتوى الدورة الوحدة الأولى، نطاق التسويق والبيع:

- تعريف وظائف التسويق
- تعريف وظائف البيع
- الاختلافات بين التسويق والبيع
- التقىيم الذاتي لمدى الاستعداد للبيع
- التقىيم الذاتي لمدى الاستعداد للتسويق
- الجهد المشتركة للتسويق والمبيعات SMarketing - التوجه الجديد

الوحدة الثانية، الممارسات الأساسية للتسويق:

- المزيج التسويقي: تعينة المشهد
- فهم البيئة التسويقية
- التقنيات المتعددة للتحليل التسويقي
- تحليل البيئة التنافسية
- تحليل مايكل بورتر
- تحليل PEST البيئة الخارجية
- إطار العمل المقترن لخطة التسويق
- تحليل SWOT نقاط القوة والضعف والفرص والمخاطر
- تحليل TOWS التحليل التفصيلي لنقاط القوة والضعف والفرص والمخاطر
- معايير ترتيب أولويات خطط العمل
- إجراء تحقيق شامل لممارسات التسويق
- كتابة خطة تسويق استراتيجية

الوحدة الثالثة، أساسيات التسويق الرقمي:

- التسويق التقليدي مقابل التسويق الرقمي
- الممارسات الأساسية للتسويق الرقمي في عالم النعمال
- حملات البحث المجانية والمدفوعة
- تدقيق مدى فعالية موقعك الإلكتروني
- تدقيق مبادراتك في وسائل التواصل الاجتماعي

الوحدة الرابعة، الممارسات الأساسية للبيع:

- عمليات المبيعات
- أهداف عمليات المبيعات
- مصفوفة التحليل التنافسي
- تصميم عروض تقديمية موترة
- التعامل مع حالات الاعتراضات البيعية
- عمليات البيع والشراء
- التخطيط لفرص المبيعات
- كيف يمكنك التميّز عن منافسيك
- إنشاء علاقات مهنية قوية
- تحديد الشخصيات المختلفة للمشترين
- معرفة الندوار المختلفة للقرار
- اقتناص فرص المبيعات الأكثر أهمية
- التسويق لموظفي المبيعات
- العناصر السبعة الضرورية للتسويق
- نصائح لكسب أفضل المشترين

الوحدة الخامسة، قياس مدى فعالية جهود التسويق والمبيعات:

- إقامة اجتماعات فعالة بين وحدات التسويق والمبيعات
- نصائح لتعزيز التواصل بين التسويق والمبيعات
- معابر ومؤشرات أداء رئيسية ومتقدمة للمبيعات
- معابر ومؤشرات أداء رئيسية ومتقدمة للتسويق
- إنشاء بطاقة فعالة للنداء المتناظر



London - UK +447481362802
Istanbul - Turkey +905395991206
Amman - Jordan +962785666966

نحوذن تسجيـل :
مهارات التسويق والمبيعات الأساسية للمحترفين في إدارة العمل

رقم الدورة: 120137 تاريخ الاعقاد: 19 - 23 مايو 2024 دولة الانعقاد: 1500 البورو اونتلانين التكفلة:

معلوّات المشارك

الاسم الكامل (السيد / السيدة) :

الاسم الوظيفي:
الهاتف / الجوال:
البريد الإلكتروني الشخصي:
السيد الإلكتروني الرسمي:

معلومات جهة العمل

اسم الشركة:
العنوان:
المدينة / الدولة:

معلومات الشخص المسؤول عن ترشيح الموظفين

الاسم الكامل (السيد / السيدة) :

الموسم الوظيفي:
الهاتف / الجوال:
البريد الإلكتروني الشخصي:
البريد الإلكتروني للكتور السمس:

طريق الدفع

الرجاء إرسال الفاتورة لـ

الرجاء إرسال الفاتورة لشركة