MERCURY

إدارة المبيعات والتنافس في بيئة B2B

26 - 30 اغسطس 2024

أمستردام (هولندا)

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

إدارة المبيعات والتنافس في بيئة B2B

رمز الدورة: 120344_129091 تاريخ الإنعقاد: 26 - 30 اغسطس 2024 دولة الإنعقاد: أمستردام (هولندا) التكلفة: 4900 اليورو

المقدمة:

تقدم دورة "المبيعات وإدارة المبيعات والمنافسة وأخلاقيات المبيعات B2B" فرصة فريدة للفهم العميق لعمليات المبيعات وإدارتها في بيئة الأعمال الرقمية المعاصرة. تتناول هذه الدورة المواضيع الرئيسية التي يحتاجها المحترفون في مجال المبيعات B2B لتحسين أدائهم والتفوق في سوق المنافسة الشديدة.

تبدأ الدورة بفهم عمليات المبيعات والتنافس في الأعمال، مع التركيز على التطورات التكنولوجية وتأثيرها على تحولات المبيعات. تتعمق الوحدات في إدارة المبيعات في بيئة B2B واستراتيجيات تحسين أداء فرق المبيعات. كما تناقش التحديات والحلول المتعلقة بتسويق المنتجات أو الخدمات B2B، وتسلط الضوء على أخلاقيات المبيعات في هذا السياق.

تتضمن الدورة أيضًا تقنيات التفاوض وأهمية الابتكار والتميز في سوق B2B. وتختتم بمناقشة استراتيجيات تقييم أداء المبيعات واستخدام تحليل البيانات لقياس الأداء وفهم اتجاهات السوق. يهدف هذا البرنامج التدريبي إلى تزويد المشاركين بالمهارات والمعرفة العميقة التي تمكنهم من التفاعل بفعالية مع تحديات سوق المبيعات B2B وتحسين أدائهم المهني.

الفئات المستهدفة:

- مديرو المبيعات والتسويق.
- المسؤولون عن إدارة علاقات العملاء في بيئة B2B.
- فرق التسويق الرقمي والإلكتروني.
- المخططون الاستراتيجيون وأخصائيو التسويق B2B.
- العاملون في المجال التجاري والمبيعات B2B.
- كل من يسعى لفهم تحديات واستراتيجيات المبيعات في بيئة B2B.

الكفاءات المستهدفة:

- تحليل وفهم احتياجات العملاء B2B.
- وضع استراتيجيات مبيعات فعّالة في بيئة التسويق B2B.
- التعامل مع التحديات التنافسية في سوق الأعمال.
- تطوير مهارات التفاوض والإغراء في بيئة B2B.
- فهم الأخلاقيات المهنية في مجال المبيعات B2B.

أهداف الدورة:

- توفير فهم عميق لعمليات المبيعات والتنافس في بيئة الأعمال.
- تحليل مراحل عملية المبيعات في سوق B2B.
- تطوير استراتيجيات مبيعات مخصصة لبيئة التسويق B2B.
- بناء مهارات التفاوض والإغراء الملائمة للعملاء B2B.
- تعزيز فهم المشاركين للأخلاقيات المهنية في مجال المبيعات B2B.

محتوى الدورة:

الوحدة الأولى: فهم عمليات المبيعات والتنافس في الأعمال

- تعريف بأساسيات البيئة التجارية والتسويق.
- التحليل الشامل لعمليات المبيعات والتنافس في سوق الأعمال.

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

- مقارنة بين مفاهيم المبيعات B2C و B2B.
- فهم التأثير المباشر لتطور التكنولوجيا على تحولات المبيعات.

الوحدة الثانية: إدارة المبيعات في بيئة B2B

- الفارق الرئيسي بين إدارة المبيعات في B2B و B2C.
- استراتيجيات تحسين أداء فرق المبيعات في سوق الأعمال.
- تطبيقات عملية لتحليل البيانات واستخدامها في تحسين عمليات المبيعات.
- فهم أهمية تكامل الإنترنت ووسائل التواصل الاجتماعي في إدارة المبيعات.

الوحدة الثالثة: تحديات وحلول التسويق B2B

- التحديات الفريدة التي تواجه تسويق المنتجات أو الخدمات B2B.
- استراتيجيات فعّالة للتغلب على التحديات الشائعة في تسويق B2B.
- دراسات حالة حول كيفية تحقيق النجاح في مجال التسويق B2B.
- فهم التحولات الحديثة في عمليات التوريد وتأثيرها على استراتيجيات المبيعات.

الوحدة الرابعة: أخلاقيات المبيعات في بيئة B2B

- أهمية الأخلاقيات في عمليات المبيعات B2B.
- تحديد الممارسات الأخلاقية والغير أخلاقية في سوق الأعمال.
- كيفية بناء علاقات قوية ومستدامة مع العملاء في بيئة B2B.
- فهم أخلاقيات التفاوض وحل النزاعات في مجال المبيعات B2B.

الوحدة الخامسة: استراتيجيات المنافسة في سوق الأعمال

- تحليل التنافس في بيئة B2B وكيفية تحديد النقاط القوية والضعف.
- تطبيق استراتيجيات المنافسة المستدامة في عمليات المبيعات.
- استخدام تقنيات الابتكار والتميز في سوق B2B.

الوحدة السادسة: تطوير مهارات التفاوض في بيئة B2B

- فهم تقنيات التفاوض واستخدامها بفعالية في المبيعات B2B.
- تحليل الأساليب الناجحة للتفاوض في بيئة الأعمال.
- بناء القدرة على التفاوض بمرونة وفعالية مع العملاء B2B.

الوحدة السابعة: تقنيات البيع والتسويق الرقمي في B2B

- أهمية استخدام التسويق الرقمي في بيئة B2B.
- تحليل أحدث تقنيات التسويق الرقمي وتطبيقها في تحسين عمليات المبيعات.
- استراتيجيات البيع عبر الإنترنت وكيفية تحسين تجربة العملاء B2B.

الوحدة الثامنة: تقييم أداء المبيعات وتحليل البيانات

استخدام تحليل البيانات في قياس أداء المبيعات.

تحليل البيانات لفهم اتجاهات السوق وتوقعات المستهلكين في B2B.

تحديد KPIs الملائمة لتقييم أداء الفرق التسويقية في بيئة الأعمال.

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

الوحدة التاسعة: تطوير مهارات العرض والاقناع في بيئة B2B

- كيفية إعداد عروض مبيعات فعّالة في سوق الأعمال.
- بناء مهارات الاقناع والتأثير على اتخاذ القرارات في B2B.
- دراسة حالة حول العروض الناجحة في بيئة B2B.

الوحدة العاشرة: استراتيجيات تطوير العلاقات العملاء في سوق B2B

- أهمية بناء علاقات قوية مع العملاء في بيئة B2B.
- استراتيجيات

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

MERCURY

نموذج تسجيل :
إدارة المبيعات والتنافس في بيئة B2B

رمز الدورة: 120344 تاريخ الإنعقاد: 26 - 30 اغسطس 2024 دولة الإنعقاد: أمستردام (هولندا) التكلفة: 4900 اليورو

معلومات المشارك

الأسم الكامل (السيد / السيدة):
.....
المسمى الوظيفي: .....
الهاتف / الجوال: .....
البريد الإلكتروني الشخصي: .....
البريد الإلكتروني الرسمي: .....

معلومات جهة العمل

اسم الشركة: .....
العنوان: .....
المدينة / الدولة: .....

معلومات الشخص المسؤول عن ترشيح الموظفين

الأسم الكامل (السيد / السيدة):
.....
المسمى الوظيفي: .....
الهاتف / الجوال: .....
البريد الإلكتروني الشخصي: .....
البريد الإلكتروني الرسمي: .....

طرق الدفع

☐ الرجاء إرسال الفاتورة لي

☐ الرجاء إرسال الفاتورة لشركتي