



المهارات الأساسية في خدمات التسويق والمبيعات

23 يونيو - 04 يوليو 2024
شرم الشيخ (مصر)



المهارات الأساسية في خدمات التسويق والمبيعات

رمز الدورة: 129119_120346 تاريخ الإنعقاد: 23 يونيو - 04 يوليو 2024 دولة الإنعقاد: شرم الشيخ (مصر) التكلفة: 6300 اليورو

المقدمة:

تم تصميم هذا البرنامج التدريبي لمساعدة العاملين في المبيعات والتسويق على تحديد العملاء المثاليين وتوفيقهم والاحتفاظ بهم، بحيث يطرح البرنامج أساليب لتنفيذ نشاط المبيعات والتسويق من خلال تحديد واستخدام أفضل الممارسات، والعمل على تطوير ملف تعريف للعميل المثالي للمنظمة، وإنشاء وصف المنتج الذي يلبي احتياجات، واستراتيجية معينة لمساعدة على الشراء وخطة للبقاء على ولائه للمؤسسة.

الفئات المستهدفة:

- النفرات الذين يعملون في المبيعات وفريق خدمة الدعم.
- المرشدون المحتملون لوظائف قسم المبيعات الذين يسعون إلى تطوير مهاراتهم في البيع.
- كل من يجد في نفسه الحاجة لهذه الدورة ويرغب بتطوير مهاراته وخبراته.

الأهداف التدريبية:

في نهاية هذا البرنامج، سيكون المشاركون قادرين على:

- معرفة كيفية تحديد العميل "المثالي".
- إنشاء وقوف قوية للتعامل مع العميل.
- فهم سيكولوجيا عملية البيع.
- اهتمام عملية البيع الإغلاق والمتابعة ما بعد البيع.

الكتفاهات المستهدفة:

- مفهوم التسويق والمبيعات.
- تحديد العميل المثالي.
- سلوك المشتري.
- اختبار العميل المثالي.
- إعداد العرض المثالي لزيادة التسويق المثالي.
- التخطيط والرقابة.
- الحفاظ على العميل المثالي.
- سد فراغ المستهلك "الاستفسارات".
- استراتيجية العروض.
- وقدوات قوية.
- اهتمام عملية البيع الإغلاق والمتابعة.

محتوى الدورة:

وحدة الأولى، مفهوم التسويق والمبيعات:

- الإطار النظري لعملية البيع والتسويق
- الفلسفات والنظريات المختلفة في التسويق والمبيعات

الوحدة الثانية، تحديد العميل المثالي:

- التعرف على الفرص
- بيئة عملية التسويق
- البحوث التسويقية ونظم المعلومات

الوحدة الثالثة، سلوك المشتري:

- أسواق C-C, B-B, C-B
- عمليات اتخاذ القرار لدى المستهلك
- شراء المنظمات

الوحدة الرابعة، اختبار العميل المثالي:

- تقسيم السوق
- عملية الاستهداف
- الاحلال

الوحدة الخامسة، إعداد العرض المثالي مزيج التسويق المثالي:

- المنتج والسعر والمكان والترويج "S-I-P 4"
- وضع "I" "S-I-P 4" وعًا
- استراتيجية الميزانية المتعددة

الوحدة السادسة، التخطيط والرقابة:

- التسويق والتخطيط
- التنمية والنفقات
- التنظيم والرقابة
- الحفاظ على العميل المثالي
- تطوير الولاء

الوحدة السابعة، سد فراغ المستهلك الاستفسارات:

- الدعوة الهادئة
- تعزيز العلاقات القائمة
- الشبكات وكسب التحولات

الوحدة الثامنة، استراتيجية العروض:

- النتيجة المرغوبة
- الميزات والفوائد
- الإطار والدليل
- الاعتراضات

الوحدة التاسعة، خدمات قوية:

- 30 ثانية من المقدمات الدعائية
- تحديد ملأوج الشراء، الملأوج وإدارة العملية
- مهارات اللغة ومهارات الاستماع والسؤال



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

الوحدة العاشرة، إتمام عملية البيع الإغلاق والمتابعة:

- إشارات الشراء
- النسخة الختامية
- نظم المتابعة



نحوذج تسجيل :
المهارات الأساسية في خدمات التسويق والمبادرات

رمز الدورة: 120346 تاريخ الإنعقاد: 23 يونيو - 04 يوليو 2024 دولة الإنعقاد: شرم الشيخ (مصر) التكلفة: 6300 اليورو

معلومات الوشارك

الاسم الكامل (السيد / السيدة):

المسمي الوظيفي:
الهاتف / الجوال:
البريد الإلكتروني الشخصي:
البريد الإلكتروني الرسمي:

معلومات جهة العمل

اسم الشركة:
العنوان:
المدينة / الدولة:

معلومات الشخص المسؤول عن ترشيح الموظفين

الاسم الكامل (السيد / السيدة):

المسمي الوظيفي:
الهاتف / الجوال:
البريد الإلكتروني الشخصي:
البريد الإلكتروني الرسمي:

طرق الدفع

الرجاء إرسال الفاتورة لي

الرجاء إرسال الفاتورة لشركتي