MERCURY

مهارات التسويق والمبيعات الأساسية للمحترفين في إدارة الأعمال

21 - 25 مارس 2027
عمّان (الأردن)

Dubai - UAE: +971 4 450 5697
Istanbul - Türkiye: +90 539 599 1206
Amman - Jordan: +962 79 712 3347

MERCURY

مهارات التسويق والمبيعات الأساسية للمحترفين في إدارة الأعمال

الرمز : 120137_96551 تاريخ الإنعقاد: 21 - 25 مارس 2027 دولة الإنعقاد: عمّان (الأردن) التكلفة: 3300 اليورو

مقدمة:

تعد مهارات التسويق والمبيعات من الركائز الأساسية لنجاح أي مؤسسة في السوق المعاصر، حيث تمثل القدرة على فهم العملاء وتحليل السوق وابتكار استراتيجيات فعّالة عنصرًا حاسمًا لتحقيق النمو والربحية. أظهرت الدراسات الحديثة أن الشركات التي يتمتع موظفوها بمهارات متقدمة في التسويق والمبيعات تحقق أداءً أعلى بنسب تصل إلى 30% مقارنة بغيرها. تهدف هذه الدورة التدريبية في مهارات التسويق والمبيعات الأساسية للمحترفين في إدارة الأعمال، إلى تزويد المهنيين من جميع المستويات بفهم متكامل وعميق لمهارات التسويق والمبيعات الأساسية للمحترفين في إدارة الأعمال، مع التركيز على أحدث الممارسات الرقمية.

من خلال دورة مهارات التسويق والمبيعات الأساسية للمحترفين في إدارة الأعمال، سيتمكن المشاركون من تطوير قدراتهم في تحليل السوق والمبيعات، تصميم استراتيجيات تسويقية ناجحة، وتحسين مهارات البيع والتفاوض. تمنح المشاركين القدرة على دمج حملات التسويق التقليدية والرقمية، مع قياس الأداء لضمان تحقيق النتائج المرجوة. تركز على تعزيز الكفاءات العملية والنظرية لضمان التميز في إدارة الأعمال والتسويق. سيكون لدى المشاركين مجموعة متكاملة من الأدوات والتقنيات التي تمكنهم من التفوق في بيئات العمل التنافسية. تعد فرصة ذهبية لتعلم مهارات التسويق للمحترفين، استراتيجيات المبيعات الفعّالة، والتحليل المتقدم للبيانات في التسويق والمبيعات.

الفئات المستهدفة:

تستهدف دورة مهارات التسويق والمبيعات الأساسية للمحترفين في إدارة الأعمال، الفئات والمحترفين الذين يسعون للاكتساب المعرفة والمهارات:

- المهنيون العاملون في التسويق والمبيعات والعلاقات العامة.
- المدراء التنفيذيون الراغبون في تطوير استراتيجيات التسويق والمبيعات.
- أصحاب الأعمال الصغيرة والمتوسطة الذين يسعون لتعزيز نمو شركاتهم.
- الموظفون الجدد الراغبون في تعلم مهارات البيع والتفاوض.
- المحترفون المهتمون بالتسويق الرقمي للمحترفين وتحسين الأداء المؤسسي.
- الأفراد الراغبون في اكتساب مهارات التسويق والمبيعات الأساسية للمحترفين في إدارة الأعمال.

أهداف الدورة التدريبية:

في نهاية هذا البرنامج التدريبي في مهارات التسويق والمبيعات الأساسية للمحترفين في إدارة الأعمال، سيكون المشاركون قادرين على:

- تحديد نطاق عمليات التسويق والمبيعات وفهم وظائفها وقيمتها المؤسسية.
- إجراء تحليل دقيق للسوق والمبيعات لتحديد الفرص والتهديدات.
- تطوير استراتيجيات التسويق والمبيعات الفعّالة لتعزيز الربحية.
- دمج الحملات التسويقية التقليدية والرقمية لتحقيق أهداف الأعمال.
- تصميم خطة تسويق متكاملة بناءً على تحليل البيانات في التسويق والمبيعات.
- تطوير مهارات البيع والتفاوض وتحسين الأداء في عمليات المبيعات.
- قياس مؤشرات الأداء الرئيسية لضمان نجاح جهود التسويق والمبيعات.
- استخدام أدوات وتقنيات التسويق الرقمي للمحترفين لتحسين الوصول إلى العملاء.
- تحسين التواصل بين فرق التسويق والمبيعات لتحقيق توازن استراتيجي.
- تطوير القدرة على اتخاذ القرارات التسويقية استنادًا إلى بيانات موثوقة.
- تعلم أفضل الممارسات في التسويق والمبيعات للمحترفين في إدارة الأعمال.
- تحسين الكفاءات المهنية بما يواكب احتياجات السوق الحالي والمتغيرات الرقمية.

Dubai - UAE: +971 4 450 5697
Istanbul - Türkiye: +90 539 599 1206
Amman - Jordan: +962 79 712 3347

MERCURY

الكفاءات المستهدفة:

سيكتسب المشاركون الكفاءات التالية من خلال برنامج مهارات التسويق والمبيعات الأساسية للمحترفين في إدارة الأعمال:

- القدرة على التخطيط التسويقي الشامل وتحليل السوق.
- تنفيذ عمليات تدقيق على جهود التسويق والمبيعات الحالية.
- تطوير مهارات التسويق الرقمي واستخدام منصات التسويق المختلفة.
- إتقان عمليات البيع وتحديد الفرص الواعدة.
- إدارة العلاقات مع العملاء وتحسين تجربة العميل.
- القدرة على التفاوض وإغلاق الصفقات بفعالية.
- تحليل البيانات في التسويق والمبيعات لاتخاذ قرارات مستنيرة.
- تطوير عروض تقديمية تسويقية ومبيعاتية قوية.
- القدرة على دمج استراتيجيات التسويق والمبيعات لتحقيق النتائج المرجوة.
- تحسين الأداء الفردي والجماعي ضمن فرق التسويق والمبيعات.

دراسة سيناريوهات:

في تدريب مهارات التسويق والمبيعات الأساسية للمحترفين في إدارة الأعمال، سيطور المشاركون قدراتهم من خلال دراسة السيناريوهات التالية:

- تحليل حالات واقعية لشركات ناجحة في التسويق والمبيعات.
- دراسة سيناريوهات فشل الحملات التسويقية واستخلاص الدروس.
- وضع خطط تسويقية ومبيعات استجابةً لتغيرات السوق.
- التمرن على التعامل مع اعتراضات العملاء في عمليات البيع.
- تحليل البيانات لتحديد استراتيجيات البيع الأكثر فاعلية.
- تصميم حملات تسويق رقمي للمحترفين بناءً على دراسة السوق.
- محاكاة التفاوض مع العملاء لتحقيق أهداف المبيعات.
- دمج ممارسات التسويق التقليدية والرقمية في سيناريوهات عملية.
- تقييم أثر حملات التسويق والمبيعات على الإيرادات والربحية.

محتوى الدورة:

الوحدة الأولى: نطاق التسويق والبيع:

- تعريف وظائف التسويق وأهميتها في الشركات.
- تعريف وظائف البيع ودوره في تحقيق الإيرادات.
- مقارنة الفرق بين التسويق والمبيعات.
- التقييم الذاتي لمدى الاستعداد للمهارات البيعية.
- التقييم الذاتي لمدى الاستعداد للتسويق الرقمي للمحترفين.
- فهم التكامل بين التسويق والمبيعات SMarketing.
- دور مهارات البيع والتفاوض في تعزيز أداء المبيعات.
- تحليل أثر التسويق والمبيعات في إدارة الأعمال والتسويق.

Dubai - UAE: +971 4 450 5697
Istanbul - Türkiye: +90 539 599 1206
Amman - Jordan: +962 79 712 3347

MERCURY

الوحدة الثانية: الممارسات الأساسية للتسويق:

- المزيج التسويقي وتهيئة المشهد التسويقي.
- دراسة البيئة التسويقية وتحليل المنافسين.
- استخدام أدوات تحليل مايكل بورتر لتقييم السوق.
- تحليل البيئة الخارجية باستخدام نموذج PEST.
- إعداد خطة تسويق استراتيجية تعتمد على تحليل SWOT.
- تحليل TOWS لتحديد الفرص والتحديات.
- تحديد أولويات خطط العمل التسويقية.
- إجراء تدقيق شامل لممارسات التسويق الحالية.
- كتابة خطة تسويق متكاملة تعكس أهداف الشركة.
- دمج استراتيجيات التسويق التقليدية والرقمية.

الوحدة الثالثة: أساسيات التسويق الرقمي:

- الفرق بين التسويق التقليدي والتسويق الرقمي للمحترفين.
- التعرف على المنصات الأساسية للتسويق الرقمي.
- تصميم حملات البحث المدفوعة والمجانية.
- تدقيق فعالية الموقع الإلكتروني للشركة.
- قياس نتائج المبادرات في وسائل التواصل الاجتماعي.
- تحسين الحملات الرقمية بناءً على تحليل البيانات.
- استخدام استراتيجيات التسويق والمبيعات عبر الإنترنت.
- تعزيز مهارات التسويق الرقمي للمحترفين لتوسيع الوصول.

الوحدة الرابعة: الممارسات الأساسية للبيع:

- خطوات عمليات البيع وتحقيق أهداف المبيعات.
- تصميم مصفوفة التحليل التنافسي لتعزيز المبيعات.
- تطوير عروض تقديمية فعّالة لإقناع العملاء.
- التعامل مع اعتراضات العملاء بشكل احترافي.
- التخطيط لفرص البيع لتعظيم الإيرادات.
- التميز عن المنافسين وبناء علاقات قوية مع العملاء.
- تحديد الشخصيات المختلفة للمشترين وفهم أدوار القرار.
- اقتناص الفرص البيعية الأكثر أهمية.
- التسويق لموظفي المبيعات لتعزيز الأداء.
- تطبيق العناصر السبعة اللازمة للتسويق والمبيعات الفعّالة.

الوحدة الخامسة: قياس مدى فعالية جهود التسويق والمبيعات:

- عقد اجتماعات فعّالة بين فرق التسويق والمبيعات.
- تعزيز التواصل بين وحدات التسويق والمبيعات.
- تحديد مؤشرات الأداء الرئيسية للمبيعات.
- وضع معايير تقييم أداء التسويق.
- استخدام بطاقة الأداء المتوازن لمراقبة النتائج.
- تقييم أثر الاستراتيجيات على الإيرادات والربحية.
- تحسين العمليات البيعية والتسويقية باستمرار.
- تعزيز ثقافة التعلم والتطوير المستمر ضمن فرق التسويق والمبيعات.

Dubai - UAE: +971 4 450 5697
Istanbul - Türkiye: +90 539 599 1206
Amman - Jordan: +962 79 712 3347

MERCURY

خلاصة وتوصيات الدورة التدريبية:

توفر هذه الدورة التدريبية للمشاركين فهمًا عميقًا لمهارات التسويق والمبيعات الأساسية للمحترفين في إدارة الأعمال. تمكنهم من تصميم استراتيجيات تسويق ومبيعات فعّالة تعتمد على تحليل السوق والمبيعات. كما تساعد في تحسين مهارات البيع والتفاوض وتعزيز الأداء المؤسسي. يوصى بتطبيق ما تم تعلمه في بيئة العمل لضمان نتائج ملموسة وتحقيق ميزة تنافسية مستدامة.

Dubai - UAE: +971 4 450 5697
Istanbul - Türkiye: +90 539 599 1206
Amman - Jordan: +962 79 712 3347

MERCURY

نموذج تسجيل :

مهارات التسويق والمبيعات الأساسية للمحترفين في إدارة الأعمال

الرمز : 120137 تاريخ الإنعقاد: 21 - 25 مارس 2027 دولة الإنعقاد: عمّان (الأردن) التكلفة: 3300 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