



التسويق والمبيعات وخدمة العملاء



الأاديمية الإسكندنافية
للتدريب والتطوير



دورة: التميز وإستراتيجيات ومهارات التسويق والبيع في ظل الأزمات الاقتصادية ومواجهة التحديات المعاصرة

الكود	المدينة	الفندق	البداية	النهاية	السعر	عدد الساعات
MCC-758	برلين (ألمانيا)	قاعة فندقية	2024-05-27	2024-05-31	€ 5450	25

الهدف العام من الدورة التدريبية

- تهدف هذه الدورة إلى تنمية المهارات البيعية والتسويقية في ظروف الأزمات التسويقية والإقتصادية وإيضاً لمواجهة التحديات المعاصرة وذلك من أجل زيادة حجم المبيعات للمؤسسات والمنظمات المختلفة .

الأهداف التفصيلية للدورة التدريبية

- تعريف المشاركين بالأزمات الاقتصادية وأسبابها.
- تزويد المشاركين بأساليب التعامل مع الأزمات الاقتصادية تسويقياً.
- صقل قدرات المشاركين في مجال بناء وتطوير الإستراتيجيات والتكتيكات التسويقية والبيعية الملائمة.
- إكساب المشاركين مهارات التكيف مع الأوضاع والظروف الإقتصادية والتنافسية المختلفة.
- إكساب المشاركين بالمهارات اللازمة لإعداد خطة تسويقية جيدة من خلال أبحاث السوق ونظم المعلومات وأساليب التنبؤ بالطلب.
- تزويد المشاركين بالتقنيات والأساليب التسويقية والبيعية الحديثة.
- تزويد المشاركين بالمعرفة اللازمة للتخطيط والتحضير لعملية التسويق.
- صقل المشاركين في فن الاتصال والحوار والتفاوض البيعي المتميز.
- إكساب المشاركين مهارات استخدام أساليب التميز في جذب العملاء والمحافظة عليهم.

المحتوى العلمي للدورة التدريبية



- المقصود بالأزمات التسويقية وأسبابها
- تحليل البيئة التسويقية ووظائف التسويق.
- عوامل تشخيص الأزمات التسويقية .
- التخطيط التسويقي والإستراتيجيات التسويقية في أوضاع الركود الإقتصادي.
- الإستراتيجيات والتكتيكات التسويقية في أوضاع التضخم الإقتصادي.
- الإستراتيجيات والتكتيكات التسويقية في أوضاع الظروف التنافسية المختلفة.
- إعداد الخطة التسويقية
- أهمية الخطة التسويقية.
- تحديد الأهداف الاستراتيجية.
- دور رجال البيع في الحد من الأزمات التسويقية
- أساليب تنمية مهارات رجال البيع .
- خصائص ومواصفات رجال البيع الناجحين .
- دور البيع الشخصي في نجاح المؤسسات التجارية
- طرق رفع كفاءة أداء رجال البيع .
- أبحاث السوق ونظم المعلومات وأساليب التنبؤ بالطلب.
- تحديد الأسواق التصديرية.
- تحليل الفرص السوقية.
- تحديد الأسعار ومنافذ التوزيع وأساليب الترويج والمنافسة.
- مفاهيم البيع والتسويق والتميز التسويقي.
- خصائص وصفات ووظائف المسوق المتميز وكيفية تنميتها.
- عناصر المزيج التسويقي.
- أدوات الاتصال الفعال بالعملاء.
- خصائص العملاء وتحليل أنماطهم الشخصية.
- التخطيط والتحضير لعملية التسويق.



- أساليب ومهارات التفاوض البيعي.
- خدمات ما بعد البيع.
- تطبيقات وحالات دراسية.



الأكاديمية الإسكندنافية للتدريب والتطوير في مملكة السويد تعتمد أساليب حديثة في مجال التدريب وتطوير المهارات وتعزيز كفاءة تطوير الموارد البشرية. تضمن الأكاديمية تقديم تجربة تدريبية شاملة تشمل ما يلي:

- المحاضرات النظرية:
 - نقدم المعرفة من خلال عروض تقديمية متقدمة مثل البوربوينت والمواد المرئية مثل الفيديوهات والأفلام القصيرة.
- التقييم العلمي:
 - نقيم مهارات المتدربين قبل وبعد الدورة لضمان تطوّرهم.
- العصف الذهني والتفاعل:
 - نشجع على المشاركة الفعالة من خلال جلسات العصف الذهني وتطبيق المفاهيم من خلال تمثيل الأدوار.
- الحالات العملية:
 - نقدم حالات عملية تتوافق مع المحتوى العلمي واحتياجات المتدربين في مجالاتهم الخاصة.
- التقييم النهائي:
 - التقييم النهائي في نهاية البرنامج لتقييم استيعاب المعرفة.
- المواد التعليمية:
 - يتم توفير المواد العلمية والعملية للمشاركين على وسائل متعددة مثل ورق مطبوع وأقراص سي دي وأجهزة الفلاش ميموري
- تقارير الحضور والنتائج:
 - نقوم بإعداد تقارير حضور مفصلة للمشاركين ونقدم تقييماً شاملاً للبرنامج.
- المحترفين والخبراء:
 - يتم إعداد المحتوى العلمي للبرنامج بواسطة أفضل الأساتذة والمدرّبين في مجموعة متنوعة من التخصصات.
- شهادة اتمام مهنية:
 - يتم منح المتدربين شهادة اتمام مهنية تصدر عن الأكاديمية الإسكندنافية للتدريب والتطوير في مملكة السويد، ويمكن التصديق عليها من الخارجية السويدية برسوم إضافية.
- أوقات البرامج:
 - تعقد البرامج التدريبية من الساعة 10:00 صباحاً حتى الساعة 2:00 بعد الظهر، ويتضمن جلسات بوفيه لتقديم وجبات خفيفة أثناء المحاضرات.



الأكاديمية الإسكندنافية للتدريب والتطوير



English Courses

+46700414979



Arabic Courses

+46700414959



+46114759991



scandinavianacademy.net



info@scandinavianscademy.net



Timmermangatan 100 B.O.X 60359 Norrköping - Sweden