



التسويق والمبيعات وخدمة العملاء



الأكاديمية الإسكندنافية
للتدريب والتطوير



دورة: إستراتيجيات وتقنيات تطوير مهارات وأساليب البيع لموظفي التسويق والمبيعات

الكود	المدينة	الفندق	البداية	النهاية	السعر	عدد الساعات
MCC-760	نيويورك (أمريكا)	قاعة فندقية	2024-06-24	2024-06-28	€ 6950	25

المشاركون المستهدفون من الدورة التدريبية

- كافة العاملين بإدارات و أقسام البيع و التسويق من مندوبي المبيعات في كافة المنشآت الإقتصادية و المالية و كذلك القطاع الحكومي .

الهدف من الدورة التدريبية

- تهدف هذه الدورة إلى تعريف المشاركين بمفاهيم وأسس وعناصر الاساليب الحديثة في المبيعات والاستراتيجية التسويقية والأشكال الجديدة للمنافسة
- تزويدهم بالمهارات والأساليب اللازمة للإعداد للاستراتيجيات التسويقية المختلفة وذلك في ضوء التنبؤ بالمبيعات والموقف التنافسي ، وتقييم الفرصة وتحديد الأسواق المستهدفة .. وغيرها من عناصر اختيار الاستراتيجية المطبقة.
- تنمية المهارات البيعية لدى المشاركين كمهارات الإقناع و الإقتناع و الرد على إعتراضات العملاء
- التعرف على الأساسيات العلمية للأبعاد السلوكية في التعامل مع العملاء و تحليل أنماطهم .

المحتوى العلمي للدورة التدريبية

المفهوم الحديث للتسويق

طبيعة و سمات العمليات التسويقية



إستراتيجيات التسويق

- الإستراتيجية الهجومية أو القيادة
- الإستراتيجية الدفاعية أو التابع
- المواءمة
- بحوث السوق كأس لتحديد الإستراتيجية التسويقية ()

العقلية الاستراتيجية لرجال التسويق ووضوح الرؤية

طبيعة المنافسة وأنواعها وخصائصها

الأشكال الجديدة للمنافسة

الطرق المختلفة لتحليل المنافسة

مراحل وخطوات تحليل المنافسة

أساليب تقييم الموقف التنافسي

الاستراتيجيات التسويقية:

- استراتيجيات قيادة السوق : مفهومها ، أهدافها ، عناصرها
- استراتيجيات التحدث السوقي: مفهومها ، أهدافها ، عناصرها
- استراتيجيات التبعية السوقية : مفهومها ، أهدافها ، عناصرها ، حالاتها
- أساليب تقييم واختيار الفرصة والتوقيت والمكان
- مفاهيم التسويق فى ظل حالة عدم التأكد وأساليبه المختلفة
- المزيج التسويقي والبيعى ودوره فى استراتيجيات التسويق



• أساليب تحديد الأسواق المستهدفة

التنبؤ بالمبيعات :

- مفهومه ، أهميته
- دور التنبؤ بالمبيعات في تقييم الموقف التنافسي
- أساليب التنبؤ بالمبيعات: -
- التحليل التاريخي للمبيعات
- قياس آراء الإدارة العليا
- قياس آراء رجال البيع والعملاء
- الاختيارات التسويقية
- إعداد تقديرات الطلب تمثيل أدوار / مواقف عملية / مختبر تدريبي.

فن إجراء المقابلات التسويقية والبيعية:

- استراتيجية جمع البيانات والمعلومات
- تحديد الهدف من المقابلة التسويقية أو البيعية
- أساليب الإعداد للمقابلات التسويقية والبيعية
- افتتاح الحديث التسويقي أو البيعي
- أساليب إتمام المقابلة التسويقية أو البيعية
- السلوكيات الواجب مراعاتها في المقابلات التسويقية والبيعية

مفهوم استراتيجية المنتجات وتطبيقاتها

- استراتيجية التسعير وتطبيقاتها
- ما هي استراتيجية التوزيع ؟
- ما هي استراتيجية الترويج ؟



• تقييم ختام البرنامج

الإتصال مع العملاء

- مفهوم الإتصال
- وسائل الإتصال
- عناصر الإتصال
- مهارات الإتصال
- أبعاد الذات الثلاث
- إستخدام مفهوم العلاقات التبادلية في خلق علاقات تكاملية مع العملاء
- كيفية تجنب العلاقات المتقاطعة مع العملاء

المزيج التسويقي

- السلعة وتركيبها درجة جودتها و مواصفاتها الفنية ومدى إستيفائها لمتطلبات العميل والقابلية للتلف والحجم

السعر و مدى قوته التنافسية و علاقته بالتكلفة

- التوزيع و مهارات رجال البيع و منافذ التوزيع و مدى إقترابها أو إبتعادها عن العملاء و الفرق بين توزيع الجملة و توزيع التجزئة) .

المزيج الترويجي

- مدى ضرورة المزيج الترويجي
- التبيين
- التمييز بعلامة تجارية أو أسم تجاري



- الضمان ضمنى أو صريح
- خدمات ما بعد البيع
- الإعلان
- الترويج
- تنشيط المبيعات
- التغيرات السعرية
- التشكيل
- التنويع
- التبسيط



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 إتمام مهنية:
 - يتم منح المتدربين شهادة إتمام 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