دورات التسويق والمبيعات وخدمة العملاء

إستراتيجيات تخطيط، تطوير وتسويق المنتجات الحالية والجديدة

الكود	المدينة	الفندق	البداية	النهاية	عدد الساعات	السعر
761			2024-09-15	2024-09-19	25	€

وصف الدورة

تظهر أهمية إدارة المنتج على اعتبار أن نجاح المنتج في السوق يعطي مؤشرا دقيقا لنجاح الاستراتيجية التسويقية في قدرتها للوصول إلى المشترين، وأن المنتج حظي با تمام وقبول السوق وتحقيق التفوق على المنافسين. ازدادت أهمية استراتيجية المنتج لأثرها الواضح على الاستراتيجيات الأخرى للمزيج التسويقي، باعتبار أن جوهر العملية التسويقية ينصب نحو إيصال (سلعة، خدمة، فكرة) من المنتجين إلى المست لكين. لولا وجود (سلعة، خدمة، فكرة) لما أصبحت هناك حاجة لعملية التبادل التسويقي ووجود علاقة بين طرفي العملية التسويقية.

هدف الدورة

- استيعاب المشاركين ما يلي:
  - المعنى في مفهوم المنتج وتعريفه.
  - مزيج المنتج ودور التسويق في استراتيجية المنتج.
  - المنتج الجديد والخطوات المتعاقبة في تطويره.
  - دورة حياة المنتج والاستراتيجيات المعتمدة في كل مرحلة من مراحل ح اته
  - التخطيط لعملية تبني المنتج ونماذج المستهلكين المتعاملين مع المنتج الجديد.

الفئة المستهدفة

- تقدم الدورة للقطاع الخاص والعام بمختلف أنواعه سواء كان في قطاع الصناعة او الخدمات او بيع المنتجات وهي مناسبة للمستويات التالية
  - رجال الاعمال
  - المدراء العام ن والمدراء في الشركات او المؤسسات او القطاعات الحكومية ومن هم في مستواهم الوظيفي .
  - استراتيجية تخطيط وتطوير المنتجات الحالية والجديدة
  - ورؤساء الادارات المعنية بتقديم الخدمة.

محتوى الدورة

- تعريف المنتج
- مفيوم المنتج
- مزيج المنتج
- استراتيجية المنتج
- المنتج الجديد
- تطوير المنتج
- دورة حياة المنتج:
  - مرحلة إطلاق المنتج
  - مرحلة نمو المنتج
  - مرحلة استقرار المنتج
  - مرحلة انتهاء المنتج
- التخطيط لعملية تبني ُ المنتج
- نماذج المستهلكين المتعاملين مع ُ المنتج الجديد.
- التوزيع الجغرافي للعملاء المست دفين
- من هم العملاء الحاليين و من هم المستهدفون ؟
- المفهوم الحديث للتسويق
  - مفهوم التسويق
  - الفرق بين التسويق والبيع
  - تطور مفهوم التسويق
  - مبادئ التسويق الحديث
- المزيج التسويقي
  - مكونات المزيج التسويقي
- مفاهيم التسويق الاساسية
  - الحاجات
  - الرغبات
  - الطلبات
  - المنتجات
  - التبادل
- أسال ب تطوير السياسات البيعية و إستراتيجيات التسويق:
  - إستراتيجية تجزئة السوق
  - إستراتيجية البرنامج التسويقي
  - إستراتيجية تخطيط المنتجات
  - إستراتيجية التسعير
  - إإستراتيجية الإعلان و الترويج
  - إستراتيجية التوزيع
  - الإستراتيجية التنافسية
- مهارات التخطيط التسويقي الفعال
- أنواع الخطط التسويقية
- خطوات إعداد الموازنة التسويقية وموازنة المبيعات
- أساليب إعداد برامج البيع
- أساليب وأدوات الرقابة علي تنفيذ خطط التسويق والبيع ومتابعتها

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 تطورهم.

- 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 وسائط متعددة

مثل ورق مطبوع وأقراص سي ديأو أجهزة الفلاش ميموري

- تقارير الحضور والنتائج:

  - نقوم بإعداد تقارير حضور متفصلة للمشاركين ونقدم تقييما شاملا للبرنامج.

- المحترفين والخبراء:

  - يتم إعداد المحتوى العلمي للبرنامج بواسطة أفضل الأساتذة والمدربين في مجموعة متنوعة من التخصصات.

- شهادة اتمام مهنية:

- يتم منح المتدربون شهادة اتمام مهنية تصدر عن الأكاديمية الإسكندنافية للتدريب والتطوير في مملكة السويد، ويمكن التصديق عليها من الخارجية السويدية برسوم اضافية.

- أوقات البرامج:

- تعقد البرامج التدريبية من الساعة 10:00 صباحًا حتى الساعة 2:00 بعد الظهر، ويتضمن جلسات بوفيه لتقديم وجبات خفيفة أثناء المحاضرات.

دورات التسويق والمبيعات وخدمة العملاء

إستراتيجيات تخطيط، تطوير وتسويق المنتجات الحالية والجديدة

الكود	المدينة	الفندق	البداية	النهاية	عدد الساعات	السعر
761			2024-09-15	2024-09-19	25	€

نموذج التسجيل

اسم المشترك كاملا:

جهة عمل المشترك:

الدولة-المدينة:

رقم الهاتف المحمول:

رقم هاتف العمل:

البريد الالكتروني:

طريقة سداد الرسوم:

بيانات المدير المسؤول

اسم الشخص المسؤول:

رقم هاتف العمل:

رقم الهاتف المحمول:

عنوان العمل التفصيلي:

البريد الالكتروني: