



دورات التسويق والمبيعات وخدمة العملاء

الدراسات التسويقية ومهارات فتح أسواق جديدة

الكود	المدينة	الفندق	البداية	النهاية	عدد الساعات	السعر
769	سنغافورة	قاعة فندقية	2024-09-08	2024-09-12	25	5950 €

وصف الدورة

- يعتبر التسويق نشاط حيوي وعلي درجة كبيرة من الاهمية سواء في منظمات الاعمال أو منظمات الخدمة أو حتي غير الهادفة إلي تحقيق ربح. فهو التحدي الحقيقي لنجاح المنظمة.

هدف الدورة

- تزويد المشاركين بالطرق والأساليب والمهارات اللازمة لإعداد دراسات الجدوى التسويقية للمشروعات العقارية بغرض تحديد الإستغلال الأمثل للأراضي المتاحة، والتعرف على الفرص التسويقية المتاحة أمام كل مكون مقترح (سكني / إداري / تجاري / سياحي / علاجي / ترفيهي / .. إلخ.

الفئة المستهدفة

- المستويات الإدارية التنفيذية والقائمون على التسويق.

محتوى الدورة

- مكونات دراسات الجدوى التسويقية وأهميتها للمشروعات وطرق إعدادها.
- طرق وأساليب دراسة موقع المشروع من الناحية التسويقية
- التعرف على أهم نقاط القوة والضعف له
- تحديد المكونات المقترحة (تحليل العينة التسويقية للمشروع.
- طرق وأساليب جمع البيانات الميدانية والإحصائية لإعداد الدراسة.
- طرق وأساليب دراسة طبيعة وظروف المنافسة لكل مكون مقترح لاستغلال المشروع.
- الشرائح المستندة من العملاء المرتقبين للمشروع وكيفية تحديد
- التعرف على أماكن تواجدها وإستطلاع آرائها حول المكونات المقترحة للمشروع.

- الأخطاء الشائعة في إعداد دراسات الجدوى التسويقية للمشروعات.. إرتكب أيا منها وتحمل النتيجة.
- نظم المعلومات وقواعد البيانات التسويقية
- الأساليب الوصفية في التنبؤ وتقدير المبيعات
- الأساليب الكمية في التنبؤ وتقدير المبيعات
- 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
- المهارات الخاصة بمراحل التنفيذ والمتابعة للخطط التسويقية
- مهارات توزيع المسئوليات علي الفريق
- مختبر عملي لإعداد خطط وبرامج البيع والتسويق

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 دياو 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 صباحاً حتى الساعة 2:00 بعد الظهر، ويتضمن جلسات بوفيه لتقديم وجبات خفيفة أثناء المحاضرات.



دورات التسويق والمبيعات وخدمة العملاء

الدراسات التسويقية ومهارات فتح أسواق جديدة

الكود	المدينة	الضندق	البداية	النهاية	عدد الساعات	السعر
769	سنغافورة	قاعة فندقية	2024-09-08	2024-09-12	25	5950 €

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: