المهارات المتقدمة في إعداد الخطط التسويقية الفعالة واستراتيجية تحقيق رضاء العملاء من منظور الجودة الشاملة

بتاريخ	اماكن الإنعقاد	الرسوم($)	احجز مقعدك
١١ أغسطس -١٥ أغسطس ٢٠٢٤	برلين	٥٥٠٠	سجل الأن

هدف الدورة التدريبية

تزويد المشاركين بأساليب التنبؤ بالمبيعات

تنمية مهارات المشاركين التخطيطية وخاصة صياغة وتحديد الأهداف وتحليل الموقف

إكساب المشاركين القدرة علي وضع خطط الحل والموازنات التسويقية والبيعية

والبرامج الزمنية

مساعدة المشاركين علي كيفية تحويل أفكارهم الي خطط وبرامج عملية

شهادة الدورة التدريبية

في نهاية البرنامج سوف يتمكن المشاركون الحصول على شهادة حضور من روبست بعد إكمال حضور الدورة كاملاً

من ينبغي عليه ان يحضر؟

رؤساء إدارات وأقسام التسويق والمبيعات والإعلان والمرشحون لشغل هذه الوظائف في

المنظمات المختلفة .

خطة الدورة التدريبية

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 للإعداد خطط وبرامج البيع والتسويق