

المدخل الحديث للتسويق وتنمية المبيعات

بتاريخ	اماكن الإنعقاد	الرسوم (\$)	احجز مقعدك
٠٤ أغسطس - ٠٨ أغسطس أغسطس ٢٠٢٤	اسطنبول	٣٤٩٩	سجل الآن

وصف الدورة التدريبية

- تنمية الخبرات وصقل المهارات وتعزيز الأداء التسويقي مما ينعكس على القدرة التحليلية والبحثية والإدارية للقيام بوظائف التسويق وأعمال التصدير بشكل مؤثر وفعال .
- تزويد المشاركين بالمهارات التنفيذية والداخل الإستراتيجية الحديثة للعمل

التسويقي المتكامل بالشكل الذي يتوافق مع المتغيرات التي طرأت في هذا المجال .

- **إكساب المشاركين القدرة على إعادة وتقييم العرض البيعي الفعال والتعرف على المهارات والأساليب اللازمة لتحقيق ذلك**

من ينبغي عليه ان يحضر؟

مسئولو التسويق ومعاونوهم والعاملون في مجال التسويق والمبيعات والتصدير في المؤسسات الإنتاجية والخدمية في القطاعين العام والخاص والهيئات والمنظمات المعنية بتنمية الصادرات.

- **لعاملون الذين يتطلب عملهم إعداد وتقدير ومناقشة العروض مع العملاء**

خطة الدورة التدريبية

÷ المفاهيم الأساسية للتسويق والهدخل الإستراتيجي .

÷ إستراتيجيات التصدير وغزو الأسواق .

÷ أساليب تحليل المبيعات وطرق التنبؤ بها .

÷ تحليل أثر التداخل الثقافي على سلوك المستهلك .

÷ إستراتيجيات مواجهة المخاطر السياسية في التسويق .

÷ العوامل المؤثرة في إعداد خطط التسويق .

÷ المشاكل المرتبطة بإعداد خطط التسويق .

÷ إستراتيجية اليابان التسويقيه في إقتحام الأسواق .

÷ تعريف وأهمية نظم مراقبة التسويق والعوامل المؤثرة في

النظام .

÷ سياسات وإستراتيجيات وإجراءات تقسيم وإختبار الأسواق

.

÷ إستراتيجية التوزيع ودخول السوق .

÷ إستراتيجية تسعير المنتجات التصديرية .

÷ التكتلات الإقتصادية وعلاقتها بالهجال التسويقي .

÷ نهاذج الإتصالات البيعية :

× تعريف الإتصال البيعي وهكوناته .

× شروط الإتصال البيعي الفعال .

× نهاذج الإتصال البيعي .

÷ الجوانب والصفات الشخصية لهندوب البيع .

÷ العرض البيعي كأحد مراحل الهقابلة البيعية :

× التمهيد للهقابلة البيعية .

× العرض البيعي .

× الرد على الإعتراضات .

× ختام الحديث البيعي .

× المتابعة .

÷ الهواقف البيعية :

× أنواع الهواقف البيعية .

× التحضير للهواقف البيعية الهختلفة .

× كيفية التعامل مع المشاكل المتعلقة بالواقف المختلفة .

÷ أنواع العروض البيعية :

× العرض البيعي النهطي والمحفوظ .

× العرض البيعي المنظم .

× العرض البيعي المبرمج .

× خطة المقارنة مع السلع المثالية .

÷ عيوب ومميزات العروض البيعية المختلفة .

÷ مقومات نجاح العروض البيعية المختلفة .

÷ الهبات الواجب مراعاتها عند التخطيط للعرض البيعي .

÷ عناصر تقييم العرض البيعي .

÷ المفاوضات البيعية :

× خطوات المفاوضات البيعية .

× قواعد المفاوضات البيعية الناجحة .

× أساليب التفاوض التي يستخدمها كل من البائع والمشتري

