

التسويق والبيع الإلكتروني في ظل المستجدات الحالية والمستقبلية

احجز مقعدك

الرسوم (\$)

اماكن الإنعقاد

بتاريخ

[سجل الآن](#)

٣١ ديسمبر - ٣١

ديسمبر ١٩٦٩

اهداف الدورة التدريبية

أتمتية الخبرات وصقل المهارات وتعظيم الأداء التسويقي مما ينعكس على القدرة التحليلية والبحثية والإدارية للقيام بوظائف التسويق وأعمال التصدير بشكل مؤثر وفعال.

أتمتية المشاركين بالممارسات التنفيذية والداخل الإستراتيجية الحديثة للعمل التسويقي المتكامل بالشكل الذي يتوافق مع المتغيرات التي طرأت في هذا المجال .

أكساب المشاركين القدرة على إعادة وتقييم العرض البيعي الفعال والتعرف على

المهارات والأنساب اللازمة لتحقيق ذلك .

شهادة الدورة التدريبية

سوف يمنح جميع المشاركين شهادته حضور من شركة روبست

من ينبغي عليه ان يحضر؟

**مسؤولو التسويق ومعاونوهم والعاملون في مجال التسويق والمبيعات والتصدير في
المؤسسات الإنتاجية والخدمية في القطاعين العام والخاص والهيئات والمنظمات المعنية**

بنتمية الصادرات.

لعمالون 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 السياسي في التسويق .
- ÷ العوامل المؤثرة في إعداد خطط التسويق الإلكترونية.
- ÷ المشاكل المرتبطة بإعداد خطط التسويق .
- ÷ إستراتيجية اليابان التسويقي في إقتحام الأسواق .

النظام .

تعريف وأهمية نظم مراقبة التسويق والعوامل المؤثرة في	÷	
سياسات وإستراتيجيات وإجراءات تقسيم وإختبار الأسواق	÷	
إستراتيجية التوزيع ودخول السوق إلكترونياً .	÷	
إستراتيجية تسعير المنتجات التصديرية .	÷	
التكتلات الإقتصادية وعلاقتها بالهجال التسويقي .	÷	
نهادج الإتصالات البيعية :	÷	
تعريف الإتصال البيعي ومكوناته .	×	
شروط الإتصال البيعي الفعال .	×	
نهادج الإتصال البيعي .	×	
الجوانب والصفات الشخصية لهندوب البيع .	÷	
العرض البيعي كأحد مراحل المقابلة البيعية :	÷	
التهديد للمقابلة البيعية .	×	
العرض البيعي .	×	
الرد على الإعتراضات .	×	

× ختام الحديث البيعي .

× المتابعة .

÷ المواقف البيعية :

× أنواع المواقف البيعية .

× التحضير للمواقف البيعية المختلفة .

× كيفية التعامل مع المشاكل المتعلقة بالمواقف المختلفة .

÷ أنواع العروض البيعية :

× العرض البيعي النمطي 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 .