التسويق والبيع الإلكتروني في ظل المستجدات الحالية والمستقبلية

بتاريخ	اماكن الإنعقاد	الرسوم($)	احجز مقعدك
٠٨ ديسمبر - ١٢ ديسمبر ٢٠٢٤	كوالالمبور	٣٤٩٩	سجل الأن

اهدف الدورة التدريبية

أتنمية الخبرات وصقل المهارات وتعظيم الأداء التسويقي مما ينعكس على القدرة التحليليه والبحثيه والإداريه للقيام بوظائف التسويق وأعمال التصدير بشكل مؤثر وفعال.

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

أإكساب المشاركين القدرة على إعادة وتقييم العرض البيعي الفعال والتعرف على

المهارات والأساليب اللازمة لتحقيق ذلك .

شهادة الدورة التدريبية

سوف يمنح جميع المشاركين شهاده حضور من شركه روبست

من ينبغي عليه ان يحضر؟

·مسئولو التسويق ومعاونوهم والعاملون في مجال التسويق والمبيعات والتصدير في المؤسسات الإنتاجية والخدمية في القطاعين العام والخاص والهيئات والمنظمات المعنيه

بتنمية الصادرات.

·لعاملون الذين يتطلب عملهم إعداد وتقديم ومناقشة العروض مع العملاء .

خطة الدورة التدريبية

- المفاهيم الأساسية للتسويق والمدخل الإستراتيجي .
- إستراتيجيات التصدير وغزو الأسواق .
- أساليب تحليل المبيعات وطرق التنبؤ بها .
- تحليل أثر التداخل الثقافي على سلوك المستهلك .
- إستراتيجيات مواجهة المخاطر السياسيه في التسويق .
- العوامل المؤثرة في إعداد خطط التسويق الإلكترونية.
- 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 إلكترونياً .

÷ إستراتيجية تسعير المنتجات التصديرية .

÷ التكتلات الإقتصادية وعلاقتها بالمجال التسويقي .

÷ نماذج الإتصالات البيعيه :

× تعريف الإتصال البيعي ومكوناته .

× شروط الإتصال البيعي الفعال .

× نماذج الإتصال البيعي .

÷ الجوانب والصفات الشخصية لمندوب البيع .

÷ العرض البيعي كأحد مراحل المقابلة البيعية :

× التمهيد للمقابلة البيعيه .

× العرض البيعي .

× الرد على الإعتراضات .

- ختام الحديث البيعي .
- المتابعة .
  - المواقف البيعيه :
- أنواع المواقف البيعيه .
- التحضير للمواقف البيعيه المختلفة .
- كيفية التعامل مع المشاكل المتعلقة بالمواقف المختلفة .
  - أنواع العروض البيعيه :
- العرض البيعي النمطي والمحفوظ .
- العرض البيعي المنظم .
- العرض البيعي المبرمج .
- خطة المقارنة مع السلع المثاليه .
  - عيوب ومميزات العروض البيعيه المختلفة .
  - مقومات نجاح العروض البيعيه المختلفة .
  - المبادء الواجب مراعاتها عند التخطيط للعرض البيعي .
  - عناصر تقييم العرض البيعي .

÷ المفاوضات البيعيه :

- × خطوات المفاوضة البيعيه .
- × قواعد المفاوضة البيعيه الناجحة .
- × أساليب التفاوض التي يستخدمها كل من البائع والمشتري .