

مهارات التسويق والبيع للمشروعات الصغيرة

احجز مقعدك

الرسوم (\$) :

اماكن الإلتقاء

بتاريخ

[سجل الآن](#)

٣١ ديسمبر - ٣١

ديسمبر ١٩٦٩

هدف الدورة التدريبية

يهدف هذا البرنامج إلى تزويد المشاركين من أصحاب المشروعات الصغيرة والقائمين على الأنشطة التسويقية بها بالمهارات الأساسية اللازمة لإدارة هذا النشاط التسويقي والبيعي بنجاح والتغلب على الصعوبات التي تواجههم بها يساهم في تصريف منتجاتهم وزيادة حجومبيعاتهم

شهادة الدورة التدريبية

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

من ينبغي عليه ان يحضره

رؤساء إدارات وأقسام التسويق والهيئات والإعلان والهرشون لشغل هذه الوظائف في المنظمات المختلفة .

خطة الدورة التدريبية

- المفاهيم الأساسية للتسويق والبيع .
- الفروق الجوهرية بين تسويق المشروعات الصغيرة وغيرها من المشروعات .
- أهمية التسويق للمشروعات الصغيرة .
- الأخطاء الشائعة في إدارة نشاط التسويق والبيع بالمشروعات الصغيرة □ وكيفية التغلب عليها .
- كيف يمكنك جذب العملاء وإقناعهم بأنك الأفضل .
- كيف تضع خطة تسويقية بسيطة وفعالة وقابلة للتطبيق لمشروعك .
- كيف تجعل مشروعك الصغير متميزا وناجحا بين المشروعات الأخرى .
- المعلومات المتعلقة بالسوق والمنافسين كيف يمكنك الحصول عليها .
- أهم الصعوبات التسويقية التي تقابل اصحاب المشروعات الصغيرة وكيفية التعامل معها

