

المدخل الحديث للتسويق وتنمية المبيعات

| بتاريخ | اماكن الإنعقاد | الرسوم (\$) | احجز مقعدك |
|-------------------------------|----------------|-------------|--------------------------|
| ١٤ سبتمبر - ١٨ سبتمبر ٢٠٢٥ | 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 بالممارسات 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 والأنساب اللازمة لتحقيق ذلك**

من ينبغي عليه ان يحضر؟

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

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

خطة الدورة التدريبية

÷ **المفاهيم الأساسية للتسويق والهدخل الإستراتيجي .**

÷ **إستراتيجيات التصدير وغزو الأسواق .**

÷ **أساليب تحليل الهبيعات وطرق التنبؤ بها .**

÷ **تحليل أثر التداخل الثقافي على سلوك المستهلك .**

÷ **إستراتيجيات مواجهة المخاطر السياسييه 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 بالرجال التسويقي .
- ÷ نهاذج الإتصالات البيعية :
- × تعريف الإتصال البيعي وركوناته .
- × شروط الإتصال البيعي الفعال .
- × نهاذج الإتصال البيعي .
- ÷ الجوانب والصفات الشخصية لهندوب البيع .
- ÷ العرض البيعي كأحد مراحل الهقابلة البيعية :
- × التهميد للهقابلة البيعية .
- × العرض البيعي .
- × الرد على الإعتراضات .
- × ختام الحديث البيعي .
- × الهتابعة .
- ÷ الهواقف البيعية :
- × أنواع الهواقف البيعية .
- × التحضير للهواقف البيعية الهختلفة .

× كيفية التعامل مع المشاكل المتعلقة بالواقف المختلفة .

÷ أنواع العروض البيعية :

× العرض البيعي النهطي والحفوظ .

× العرض البيعي الهنظر .

× العرض البيعي المبروج .

× خطة المقارنة مع السلع المثاليه .

÷ 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

