

## التسويق والبيع الإلكتروني في ظل المستجدات الحالية والمستقبلية

بتاريخ	اماكن الإنعقاد	الرسوم (\$)	احجز مقعدك
٢٢ ديسمبر - ٢٦ ديسمبر ٢٠٢٤	دبي	٢٩٥٠	<a href="#">سجل الآن</a>

### 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.

أتزويد المشاركين بالمهارسات 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 والأساليب اللازمة لتحقيق ذلك .

## شهادة الدورة التدريبية

سوف يمنح جميع المشاركين شهادته حضوره 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.

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 السياسي في التسويق .
- ÷ العوامل المؤثرة في إعداد خطط التسويق الإلكترونية.
- ÷ المشاكل المرتبطة بإعداد خطط التسويق .
- ÷ إستراتيجية اليابان التسويقيه 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 بالرجال التسويقي . ÷

نماذج الإتصالات البيعية : ÷

× تعريف الإتصال البيعي وركناته .

× شروط الإتصال البيعي الفعال .

× نماذج الإتصال البيعي .

÷ الجوانب والصفات الشخصية لهندوب البيع .

÷ العرض البيعي كأحد مراحل المقابلة البيعية :

× التمهيد للمقابلة البيعية .

× العرض البيعي .

× الرد على الإعتراضات .

× ختام الحديث البيعي .

× المتابعة .

÷ الهواقف البيعيه :

× أنواع الهواقف البيعيه .

× التحضير للهواقف البيعيه الهختلفة .

× كيفية التعامل مع المشاكل الهتعلقة بالهواقف الهختلفة .

÷ أنواع العروض البيعيه :

× العرض البيعي النهطي والهحفوظ .

× العرض البيعي الهنظم .

× العرض البيعي الهبروج .

× خطة الهقارنة مع السلع الهثاليه .

÷ عيوب وهميزات العروض البيعيه الهختلفة .

÷ مقومات نجاح العروض البيعيه الهختلفة .

÷ الهبادء الواجب مراعاتها عند التخطيط للعرض البيعي .

÷ عناصر تقييم العرض البيعي .

## الهفاوضات البيعية : ÷

- × خطوات المفاوضات البيعية .
- × قواعد المفاوضات البيعية الناجحة .
- × أساليب التفاوض التي يستخدمها كل من البائع والمشتري .