

## المدخل الحديث للتسويق وتنمية المبيعات

بتاريخ	الرسوم (\$)	ملاحظات
١٨ فبراير - ٢٢ فبراير ٢٠٢٤	٣٥٠٠	كوالالهور
		<a href="#">سجل الآن</a>

### أهداف البرنامج:

1. تنمية الخبرات وصقل المهارات وتعزيز الأداء التسويقي مما ينعكس على القدرة التحليلية والبحثية والإدارية للقيام بوظائف التسويق وأعمال التصدير بشكل مؤثر وفعال .
2. تزويد المشاركين بالمهارسات التنفيذية والداخل الإستراتيجية الحديثة للعمل التسويقي المتكامل بالشكل الذي يتوافق مع المتغيرات التي طرأت في هذا المجال .
3. إكساب المشاركين القدرة على إعادة وتقييم العرض البيعي الفعال والتعرف على المهارات والأساليب اللازمة لتحقيق ذلك .

### المشاركون:

- مسئولو التسويق ومعاونوهم والعاقلون في مجال التسويق والهيئات والتصدير في المؤسسات الإنتاجية والخدمية في القطاعين العام والخاص والهيئات والمنظمات المعنية بتنمية الصادرات.
- العاقلون الذين يتطلب عملهم إعداد وتقديم ومناقشة العروض مع العملاء

### محتويات البرنامج:

- المفاهيم الأساسية للتسويق والمدخل الإستراتيجي .

- إستراتيجيات التصدير وغزو الأسواق .
- أساليب تحليل الهبيعات وطرق التنبؤ بها .
- تحليل أثر التداخل الثقافي على سلوك المستهلك .
- إستراتيجيات مواجهة المخاطر السياسي في التسويق .
- العوامل المؤثرة في إعداد خطط التسويق .
- المشاكل المرتبطة بإعداد خطط التسويق .
- إستراتيجية اليابان التسويقية 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 .

#### نماذج الإتصالات البيعية :

- تعريف الإتصال البيعي وهكواته .
- شروط الإتصال البيعي الفعال .
- نماذج الإتصال البيعي .
- الجوانب والصفات الشخصية لهندوب البيع .

#### العرض البيعي كأحد مراحل الهقابلة البيعية :

- التمهيد للهقابلة البيعية .
- العرض البيعي .
- الرد على الإعتراضات .
- ختام الحديث البيعي .
- الهتابعة .

#### الهواقف البيعية :

- أنواع الهواقف البيعية .
- التحضير للهواقف البيعية الهختلفة .
- كيفية التعامل مع المشاكل الهتعلقة بهالهواقف الهختلفة .

## أنواع العروض البيعية :


- العرض البيعي النهطي والمحفوظ .
- العرض البيعي المنظم .
- العرض البيعي المبرمج .
- 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 .

## أساليب التدريب:

- المحاضرة القصيرة
- النقاش و الحوار
- العمل ضمن مجموعات
- التمارين الجماعية

00201102843111 

info@minaretc.org 

www.minaretc.org 