

المدخل الحديث للتسويق وتنمية المبيعات



أهداف البرنامج:

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

المشاركون:

- مسؤولو التسويق ومعاونوهم والعاملون في مجال التسويق والمبيعات والتصدير في المؤسسات الإنتاجية والخدمة في القطاعين العام والخاص والهيئات والمنظمات المعنية بتنمية الصادرات.
- العاملون الذين يتطلب عملهم إعداد وتقديم ومناقشة العروض مع العملاء

محتويات البرنامج:

- المفاهيم الأساسية للتسويق والمدخل الإستراتيجي .

- إستراتيجيات التصدير وغزو الأسواق .
- أساليب تحليل المبيعات وطرق التتبؤ بها .
- تحليل أثر التداخل الثقافي على سلوك المستهلك .
- إستراتيجيات واجهة المخاطر السياسية في التسويق .
- العوامل المؤثرة في إعداد خطط التسويق .
- المشاكل المرتبطة بإعداد خطط التسويق .
- إستراتيجية اليابان التسويقية في اقتحام الأسواق .
- تعريف وأهمية نظم مراقبة التسويق والعوامل المؤثرة في النظائر .
- سياسات وإستراتيجيات وإجراءات تقسيم وإختبار الأسواق .
- إستراتيجية التوزيع ودخول السوق .
- إستراتيجية تسعير المنتجات التصديرية .
- التكتلات الاقتصادية وعلاقتها بالمجال التسويقي .

نهاجم الإتصالات البيعية :

- تعريف الإتصال البيعي ومكوناته .
- شروط الإتصال البيعي الفعال .
- نهاجم الإتصال البيعي .
- الجوانب والصفات الشخصية لمندوب البيع .

العرض البيعي كأحد مراحل المقابلة البيعية :

- التمهيد للمقابلة البيعية .
- العرض البيعي .
- الرد على الاعتراضات .
- ختام الحديث البيعي .
- المتابعة .

المواقف البيعية :

- أنواع المواقف البيعية .
- التحضير للموقف البيعي المختلفة .
- كيفية التعامل مع المشاكل المتعلقة بالموقف المختلفة .

أنواع العرض البيعي :

- العرض البيعي النمطي والمدفوع .
- العرض البيعي المنظم .
- العرض البيعي المبرمج .
- خطة المقارنة وع السلاع المثلثيه .
- عيوب ومتغيرات العرض البيعيه المختلفة .
- مقومات نجاح العروض البيعيه المختلفة .
- المبادئ 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 .

أساليب التدريب:

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

00971504646499 
 info@britishtc.org 
 www.britishtc.org 