

## المدخل الحديث للتسويق وتنمية المبيعات

بتاريخ	اماكن الإنعقاد	الرسوم (\$)	احجز مقعدك
٢٧ أكتوبر - ٣١ أكتوبر ٢٠٢٤	الدوحة	٣٢٠٠	<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 بالمهارات 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 والعاملون في مجال التسويق والهيئات والتصدير في المؤسسات الإنتاجية والخدمية في القطاعين العام والخاص والهيئات والمنظمات المعنية بتنمية الصادرات.
- العاملون الذين يتطلب عملهم إعداد وتقديم ومناقشة العروض مع العملاء

### محتويات البرنامج:

- 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 .
- المشاكل المرتبطة بإعداد خطط التسويق .
- إستراتيجية اليابان التسويقي في إقتحام الأسواق .
- تعريف وأهمية نظر مراقبة التسويق والعوامل المؤثرة في النظام .
- سياسات وإستراتيجيات وإجراءات تفسير وإختبار الأسواق .
- إستراتيجية التوزيع ودخول السوق .
- إستراتيجية تسعير المنتجات التصديرية .
- التكتلات الإقتصادية وعلاقتها بالرجال التسويقي .

### نهاذج الإتصالات البيعية :

- تعريف الإتصال البيعي وهكواته .
- شروط الإتصال البيعي الفعال .
- نهاذج 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 الهعامل مع الهشاكل الهتعلقة بهالهواقف الهختلفة .

## أنواع العروض البيعية :


- العرض البيعي النهطي والحفوظ .
- العرض البيعي المنظم .
- العرض البيعي المبرمج .
- خطة المقارنة مع السلع الهثاليه .
- عيوب ومهيزات العروض البيعية الهختلفة .
- مقومات نجاح العروض البيعية الهختلفة .
- الهبادء 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 الجهاعية

00971504646499 

info@muthabara.ae 

www.muthabara.ae 