



المركز العالمي للتدريب والتطوير
International Centre For Training & Development



أدارة أزمات التسويق



INTERNATIONAL ACCREDITATION ORGANIZATION



UNIVERSITY OF ROCKHAMPTON
MAKING THE DIFFERENCE



وصف الدورة :

يعتبر التسويق نشاط حيوي و علي درجة كبيرة من الاهمية سواء في منظمات الاعمال أو منظمات الخدمية أو حتي غير الهادفة إلي تحقيق ربح. فهو التحدي الحقيقي لنجاح المنظمة

هدف الدورة :.

- تعلم طرق وأساليب وقنوات اقتناص وجمع المعلومات التسويقية عن المنافسين والسوق
- تعلم كيفية إعداد وكتابة الاستبيانات وجمعها وتحليلها
- معرفة منهجية اتخاذ قرارات التسويق
- واجبات و مسؤوليات رجل البيع و مواصفات خاصة للنجاح.
- معرفة الفرق بين البيع و التسويق و أهمية وظيفة رجل البيع في الشركة.

الفئة المستهدفة :

- المدراء العاميين ورجال الأعمال ومسؤولي الأعمال التجارية ومدراء الأقسام ودوائر التسويق والمبيعات وخدمة العملاء والمشتريات والخدمات البيعية ومساعدتهم وكافة العاملين

محتوى الدورة :

اليوم الاول:

- معرفة الفرق بين البيع و التسويق و أهمية وظيفة رجل البيع في الشركة.
- تعريف التسويق و علاقته بالمبيعات
- تجديد المزيج التسويقي 4Ps
- مراحل التسويق.
- استراتيجية التسويق 5Cs
- التسويق بكلمات المديح.
- الشريحة الغنية من السوق Niche.
- عرض البيع الفريد USP.

اليوم الثاني:

- منهجية اتخاذ قرارات التسويق
- واجبات و مسؤوليات رجل البيع و مواصفات خاصة للنجاح.
- خطوات عملية الشراء للمستهلك
- كيفية التعرف على حاجات العميل الغير مشبعة

اليوم الثالث:

- الاستفادة من ظاهرة سبعة + / - اثنين.
- أشهر 10 اخطاء تسويقية.
- القيمة المضافة تزيد المبيعات.
- مشروع ساحرة بلير.
- فسيفساء بيكاسو.

اليوم الرابع:

- من الذي قرار الشراء في المنشآت
- الفرق بين البيع للمستهلك و للشركات.
- فنون و مهارات الاتصال التي تؤهل رجل البيع
- أنماط العملاء المختلفين.

اليوم الخامس

- كيفية التعرف على الأسلوب الاجتماعي للعميل
- كيفية التعامل مع كل عميل على حدة.
- تدريب المشاركين على كيفية بناء وتكوين فريق العمل البيعي وإدارة العمليات البيعية.
- بناء وتطوير الإستراتيجيات والتكتيكات التسويقية والبيعية الملائمة.

رسوم الدورة :

- السعر أعلاه شامل عقد الدورة في قاعة فندق خمس نجوم + 2 استراحة + بوفيه غداء

منهجية التدريب :

- حلقات النقاش.
- العصف الذهني .
- مجموعات عمل .
- تبادل الدوار .
- حالات عملية و تطبيقية .
- العرض

جدول توقيت الدورة:

International Centre For Training & Development

- 08:00 – 10:00 المحاضرة الاولى
- 10:00 – 10:15 استراحة
- 10:15 – 12:15 المحاضرة الثانية
- 12:15 – 12:50 استراحة + صلاة
- 12:50 – 14:10 المحاضرة الاخيرة + مناقشة عامة