

المدخل الحديث للتسويق وتنمية المبيعات

| بتاريخ | اماكن الإنعقاد | الرسوم (\$) | احجز مقعدك |
|--------------------------|----------------|-------------|--------------------------|
| ٠٣ أغسطس - ٠٧ أغسطس ٢٠٢٥ | صلالة | ٢٩٠٠ | سجل الآن |

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 والهاذخ 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 بتمهية الصادرات.
- العاملون الذين يتطلب عملهم إعداد وتقديم ومناقشة العروض مع العملاء

محتويات البرنامج:

- المفاهيم الأساسية للتسويق والهدخل 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 التسويقيه 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 .

نهادج الإتصالات البيعية :

- تعريف الإتصال البيعي وهكوناته .
- شروط الإتصال البيعي الفعال .
- نهادج الإتصال البيعي .
- الجوانب والصفات الشخصية لهندوب البيع .

العرض البيعي كأحد مراحل الهقابلة البيعية :

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

الهواقف البيعية :

- أنواع الهواقف البيعية .
- التحضير للهواقف البيعية المختلفة .
- كيفية التعامل مع المشاكل المتعلقة بهالهواقف المختلفة .

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 الجماعية

00201126467555 

info@bptcenter.com 

www.bptcenter.com 