

تحسين قنوات التوزيع الخاصة بك: دليل محسن لتحسين أداء عمليات التوزيع

المدة: 5 يوم

اللغة: ar

كود الكورس: PO1-120

هدف الكورس

عند اتمام هذه الدورة، سيكون المشاركون قادرين على:

- وصف ديناميات قنوات التوزيع وعلاقتها التسويقية.
- تقييم الشراكات القيمة المضافة التي تعزز الأنشطة التسويقية الأساسية.
- تحديد أكثر استراتيجيات فعالة لاختيار ودعم قنوات التوزيع.
- تطوير طرق تعاونية لقنوات التوزيع لتوسيع تغطية السوق.
- تقييم وقياس فعالية قنوات التوزيع وقدرات التوصيل الخاصة بك.

الجمهور

هذا الدورة مخصصة لـ:

- مديري القنوات.
- المديرين والموظفين في المبيعات والتسويق.

منهجية التدريب

يستخدم هذا الدورة مجموعة متنوعة من أساليب التعلم للكبار لتعزيز الفهم والاستيعاب الكامل. سيقوم المشاركون بمراجعة دراسات حالة لتسليط الضوء على المجالات الأساسية ذات الأهمية والمجالات المحتملة للأخطاء. سيتم تزويدهم بأفضل الأدوات اللازمة للتمارين التعليمية لتحسين مهاراتهم. سيقوم المشاركون بتحليل الأمثلة لفهم كيفية تطبيق هذه المهارات والتقنيات والأساليب في بيئة العمل بشكل شامل.

الملخص

تعتبر قنوات التوزيع أساسية في الحفاظ على المخزون الكافي بكفاءة وهي واحدة من المكونات الرئيسية التي تؤثر على ربحية منظمتك. استراتيجيات قنوات التوزيع الخاصة بك تؤثر أيضًا على معدلات رضا العملاء، وتؤثر على توزيع المخاطر، وتوفر معلومات سوقية.

يركز هذا الدورة على استراتيجيات لتحسين قنوات التوزيع الخاصة بك من خلال استكشاف الجوانب التسويقية والتأثيرات، وطرق دعم وإدارة استراتيجيات التوزيع الفعالة، والجوانب المالية لفحصها. ستكتسب رؤية شاملة حول عالم قنوات التوزيع وتطوير نهج جديدة لتحسين قنواتك بنجاح.

محتوى الكورس والمخطط الزمني

القسم 1: نظرة عامة على قنوات التوزيع

- استكشاف ديناميكيات السوق.
- تحديد استراتيجيتك لدخول السوق.

القسم 2: التوزيع والتسويق

- مراجعة نموذج استراتيجية المزيج التسويقي 7 Ps.
- مقارنة التسويق المباشر وغير المباشر.
- استكشاف القنوات الثمانية للتوزيع.

- مناقشة أفضل الممارسات في أنظمة واتفاقيات التطوير المشترك.
- مراجعة استراتيجيات حماية العلامة التجارية.
- وصف الفعالية المالية لقنوات التسويق التوزيعي.
- فحص تصورات العملاء وتمثيلات السوق.

القسم 3: اختيار قنوات التوزيع وتوقع التحديات

- تحديد المعايير الرئيسية للاختيار.
- تحديد طرق فتح قنوات توزيع جديدة.
- فحص المخاطر والفرص المرتبطة بقنوات التوزيع.
- مناقشة القضايا المحتملة في إدارة القنوات مثل الصراع في القنوات، الأساليب التسويقية، ودورات حياة المنتجات والدعم.

القسم 4: دعم قنوات التوزيع

- وصف التسويق التعاوني وفوائده.
- تحديد متى يتم تطبيق نموذج الدفع أو السحب.
- حساب المعايير المناسبة لاستراتيجية التوزيع الخاصة بك.
- تقييم مدى ملاءمة الأدوات التجارية.

القسم 5: الاعتبارات المالية

- استكشاف الحسابات المستحقة وشروط الائتمان في إدارة إيرادات القنوات.
- مناقشة تحسين التوزيع القائم على الهامش.
- تحديد طرق لتقليل مستويات المخاطر.
- التحقيق في تأثير شروط الضمان والخدمة على التكاليف.
- فحص استراتيجيات إدارة الرسوم الجمركية والضرائب.
- وصف كيفية تأثير تحسين الخصومات والحوافز على حصة السوق.

القسم 6: إدارة علاقات قنوات التوزيع

- فحص ضرورة دورات التخطيط المنظمة.
- مراجعة قيمة التعليم والتدريب.
- استكشاف استراتيجيات الإدارة للبيئات التنافسية.
- فهم العوامل القانونية والتعاقدية.

تفاصيل الشهادة

Holistique Training. عند إتمام هذه الدورة التدريبية بنجاح، سيحصل المشاركون على شهادة إتمام التدريب من (e-Certificate) وبالنسبة للذين يحضرون ويكملون الدورة التدريبية عبر الإنترنت، سيتم تزويدهم بشهادة إلكترونية من Holistique Training.

وخدمة اعتماد التطوير المهني (BAC) معتمدة من المجلس البريطاني للتقييم Holistique Training شهادات ISO 29993.و ISO 21001و ISO 9001 كما أنها معتمدة وفق معايير ،(CPD) المستمر

لهذه الدورة من خلال شهاداتنا، وستظهر هذه النقاط على شهادة إتمام (CPD) يتم منح نقاط التطوير المهني المستمر واحدة عن كل ساعة CPD يتم منح نقطة ،CPD ووفقًا لمعايير خدمة اعتماد .Holistique Training التدريب من .لأي دورة واحدة نقدمها حاليًا CPD حضور في الدورة. ويمكن المطالبة بحد أقصى قدره 50 نقطة

التصنيفات

المشتريات والمستودعات والخدمات اللوجستية وسلسلة التوريد

مقالات ذات صلة



أدوات صنع القرار: أهم أداة تساعد في إدارة اتخاذ القرار

تعد القدرة على اتخاذ القرارات سمة قيادية قيمة وتوضح قدرتك على التفكير بموضوعية وموازنة الخيارات المختلفة. بالإضافة إلى ذلك، فإن قدرتك على اتخاذ قرار سريع يمكن أن تساعد في إنشاء رابطة ثقة قوية مع الموظفين الآخرين والتي يمكن أن تعزز ثقافة شركتك.

YouTube Video

https://www.youtube.com/embed/uPoheHxk_lM?si=ziDtdnMoIUXhVBqf