

"إلق نظرة على القوة: السيطرة على التسويق B2B في قطاع الطاقة والنفط والغاز"

المدة: 5 يوم

اللغة: ar

كود الكورس: IND01-128

هدف الكورس

:عند إتمام هذه الدورة، سيكون المشاركون قادرين على

- تطوير معرفة أعمق بأساليب التسويق المحددة.
- فهم كيفية أداء صناعة النفط والغاز على المستوى العالمي.
- إنشاء صورة دقيقة للمفاوضات بين الشركات داخل الصناعة.
- تصميم استراتيجية تسويق فعّالة تبرز بين المنافسين.
- استخدام تقنية تحليل PESTEL للتنبؤ باتجاهات النفط والغاز المستقبلية.
- تطوير تقنيات التفاوض لتأمين أفضل الحسابات والعقود بين الشركات.
- فهم العوامل المحتملة التي تؤثر على الحملات النفطية والغازية عالميًا.
- إظهار المعرفة والفهم لتعقيدات عقود صناعة البترول.

الجمهور

تم تصميم هذا التدريب لأي شخص مسؤول عن تأمين عقود الأعمال بين الشركات أو إنشاء استراتيجيات تسويقية فريدة في صناعة النفط والغاز. سيكون هذا التدريب مفيدًا بشكل خاص لـ:

- مديري التسويق
- الرؤساء التنفيذيين للتسويق
- أصحاب الأعمال
- المحاسبين
- مديري المبيعات
- مستشاري تكنولوجيا المعلومات
- المدققين
- مديري العقود
- كتّاب العروض
- المديرين
- مديري المشتريات

منهجية التدريب

يستخدم هذا البرنامج التدريبي مجموعة متنوعة من تقنيات التعلم للكبار لتعزيز الفهم والاستيعاب الكامل. سيقوم المشاركون بمراجعة مقاطع الفيديو والعروض التقديمية التفاعلية لفهم ما يبحث عنه المتعاملون في قطاع الأعمال قبل توقيع العقد.

سيعملون في مجموعات لتطوير صورة للعلامة التجارية تكون فريدة وتبرز نقطة بيع مميزة وتجذب انتباه الجمهور. سيتم تزويد المشاركين أيضًا بمجموعة متنوعة من المنصات الرقمية ووسائل التواصل الاجتماعي للعمل على تحديد فوائد كل منها عند استكشاف الإعلانات بين الشركات، مع مراجعة أمثلة واقعية لنجاح التسويق في الصناعة. بعد ذلك، ستعمل كل مجموعة معًا في أنشطة لعب الأدوار لتحسين مهارات التفاوض وضمان نتائج إيجابية في المناقشات التعاقدية.

الملخص

تُعد صناعة النفط والغاز سوقًا عالميًا شديد التنافسية، ومن الصعب البقاء في المقدمة. نظرًا لتشبع السوق، من المهم العثور

على استراتيجية تسويق فريدة ومبتكرة وتطوير صورة إيجابية للعلامة التجارية لجذب الشركات الأخرى.
تعتبر المبيعات بين الشركات ذات أهمية خاصة لشركة البترول، حيث يمكن أن تؤدي هذه الشراكات إلى علاقات متبادلة المنفعة، وتحقق أكبر قدر من الإيرادات، وتقدم سمعة إيجابية للعملاء والمستهلكين الآخرين.
للبقاء في مقدمة المنافسة والحصول على أفضل الصفقات، ستحتاج إلى التفاوض على موقفك، وإظهار فوائد استخدام مؤسستك مقارنة بالآخرين وفهم كامل لمجال النفط والغاز لتمكينك من الإجابة على أي أسئلة أو مخاوف صعبة.
من الضروري أيضًا إنشاء إطار عمل مخطط مسبقًا لعرض جهودك في التسويق والتوزيع والأسس التجارية. سيساهم ذلك في تقديم صورة قوية ومتقدمة لمؤسستك وتوقع الاتجاهات المستقبلية.

محتوى الكورس والمخطط الزمني

Section 1: Introduction to Gas & Oil B2B Sales

- Oil and gas product purchasing procedures.
- Sensible pricing and knowing your target audience.
- Hedging using data insights.
- Forecasting the future.

Section 2: Developing Effective Marketing Strategies

- Marketing logistics and trading legislation.
- Understanding the oil and gas market.
- Regulations and commercial frameworks.

Section 3: Understanding Your Consumer & Effective Negotiation

- What does your consumer want from a deal?
- Securing effective B2B contracts.
- Mutually beneficial relationships and developing a good rapport.
- Effective negotiation skills.
- Common tools and techniques for negotiation.
- Written communication vs. face-to-face.

Section 4: Digital Marketing in the Petroleum Sector

- Digital marketing definitions.
- Traditional and digital marketing techniques.
- Programmatic advertising methods.
- Social media and developing your brand voice.
- Understanding your benefits to the partner.
- What can your partner offer you?

- Maximise your reach using social media platforms.

Section 5: Your Brand Voice

- Creating your USP.
- Branding means a lot to your consumer.
- What does your brand say about you?
- Incorporating brand values.
- Brand communication.
- Oil and gas knowledge and expertise and how you can portray this.

Section 6: Customer Complaints & Setting Expectations

- Your supply chain.
- Handling complaints publicly.
- Developing solid processes and procedures.
- Increasing your views and interactions publicly.
- Writing a contract with solid expectations.
- How to avoid bad press in the oil and gas industry.
- Your digital footprint and its impact.

Section 7: Price Changes & Political Movement

- Setting a supplier profile.
- Adding value to your contracts.
- Preparing quotations.
- Price changes and developments.
- Helping your partners to understand price increases.

تفاصيل الشهادة

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

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

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

الإعلام والتسويق, الطاقة والنفط والغاز, المبيعات والتسويق

مقالات ذات صلة



Mastering B2B Marketing: Essential Strategies For Business Success

Discover the fundamentals of B2B marketing and unlock success in business-to-business relationships. Learn the key differences between B2B and B2C marketing, explore effective strategies such as content marketing and account-based marketing, and harness the power of data-driven insights. Master the art of building strong relationships and positioning your brand as

YouTube Video

https://www.youtube.com/embed/ECkr2N0IBKM?si=EYkDpyATMMRpi67i