

تقنيات متقدمة في تسويق ومبيعات الدرجة العليا

المدة: 5 يوم

اللغة: ar

كود الكورس: PM1-117

هدف الكورس

عند إتمام هذه الدورة، سيكون المشاركون قادرين على:

- تطوير تقنيات واستراتيجيات مبيعات متقدمة.
- فهم مبادئ التسويق الحديثة وتطبيقاتها.
- تعزيز مهارات التواصل والتفاوض.
- تعلم كيفية إدارة علاقات العملاء بفعالية.
- اكتساب رؤى حول التسويق الرقمي وتحليل البيانات.

الجمهور

هذه الدورة مخصصة لـ:

- المحترفين في مجال المبيعات الذين يسعون لتعزيز مهاراتهم.
- المتخصصين في التسويق الذين يهدفون لفهم استراتيجيات متقدمة.
- مديري تطوير الأعمال.
- رواد الأعمال وأصحاب الشركات.

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.

الملخص

تم تصميم هذا البرنامج المكثف لتزويد المشاركين بالمهارات والمعرفة المتقدمة في مجالي المبيعات والتسويق، مما يضمن تميزهم في سوق تنافسي. يجمع هذا الدورة بين الفهم النظري والتطبيق العملي، حيث يغطي المجالات الأساسية اللازمة لتحقيق النجاح في المبيعات والتسويق.

محتوى الكورس والمخطط الزمني

Section 1: The Modern Sales Environment

- Understanding contemporary sales trends.
- Key competencies of successful salespeople.

- Assessing sales performance indicators.
- Identifying root causes of sales challenges.

Section 2: Strategic Sales Planning

- Effective time management for salespeople.
- Developing a sales success strategy.
- Setting and achieving sales goals.
- Conducting account and territory analysis.

Section 3: Advanced Sales Techniques

- Effective prospecting and lead generation.
- Structuring and delivering impactful presentations.
- Overcoming objections with ease.
- Closing techniques that secure business.

Section 4: Marketing Essentials

- Exploring different marketing models.
- Understanding the psychology of marketing.
- Digital marketing strategies and tools.
- Utilising data analytics for marketing insights.

Section 5: Managing Customer Relationships

- Building and maintaining customer relationships.
- Advanced negotiation skills.
- Implementing customer care philosophies.
- Responding to diverse buyer behaviours.

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

الإعلام والتسويق, المبيعات والتسويق

مقالات ذات صلة



استراتيجيات التسعير: الأنواع، العوامل المؤثرة، وأهم الاعتبارات لتحقيق النجاح

تعد استراتيجيات التسعير أحد العناصر الحيوية التي تحدد نجاح الشركات في الأسواق التنافسية. فهي لا تقتصر على تحديد سعر المنتج أو الخدمة فحسب، بل تشكل أداة أساسية لتحقيق التوازن بين الإيرادات والتكاليف، مع مراعاة احتياجات العملاء وتوجهات السوق. تتنوع استراتيجيات التسعير بين العديد من الأنواع مثل التسعير التنافسي، الترويجي، والفاخر،