

تطور مبيعات وتسويق الشركات الى شركات للصناعة النفطية والغازية

المدة: 5 يوم

اللغة: ar

كود الكورس: IND01 - 144

هدف الكورس

عند إتمام هذه الدورة، سيكون المشاركون قادرين على:

- تطوير وتنفيذ استراتيجيات تسويق فعّالة بين الشركات مخصصة لقطاع البترول.
- فهم العوامل الرئيسية المؤثرة على أسعار النفط وديناميكيات السوق.
- استخدام أدوات وتقنيات التسويق الرقمي للوصول إلى العملاء التجاريين والتفاعل معهم.
- تطبيق تحليل PESTEL للتنبؤ باتجاهات السوق.
- تعزيز العلاقات مع العملاء وإدارة التفاعلات مع أصحاب المصلحة بفعالية.

الجمهور

هذه الدورة مثالية لـ:

- المحترفين في مجال المبيعات والتسويق في صناعة البترول
- مديري الحسابات والممثلين
- مديري المشتريات
- المديرين التنفيذيين لتطوير الأعمال
- أي شخص مشارك في مبيعات وتسويق الأعمال بين الشركات في قطاع النفط والغاز

منهجية التدريب

يستخدم هذا الدورة مزيجًا من المحاضرات التفاعلية ودراسات الحالة والتمارين العملية والمناقشات الجماعية. سيعمل المشاركون على سيناريوهات واقعية لتطبيق المفاهيم والاستراتيجيات، مما يضمن فهمًا عمليًا لمحتوى الدورة.

الملخص

سيقدم هذا الدورة المكثفة للمشاركين معرفة متقدمة ومهارات عملية في مبيعات وتسويق الشركات بين الأعمال، تحديداً في قطاع البترول. تركز الدورة على استراتيجيات التسويق الحديثة، ودمج التسويق الرقمي، وإدارة علاقات العملاء، وفهم ديناميكيات السوق لتعزيز فعالية المبيعات.

محتوى الكورس والمخطط الزمني

Section 1: Introduction to Petroleum Sector Marketing

- Overview of the petroleum market and industry dynamics
- Key marketing principles for the petroleum sector
- Case studies of successful marketing campaigns

Section 2: Developing Effective Marketing Strategies

- Creating and implementing marketing strategies
- Identifying target markets and customer segments
- Designing sustainable marketing campaigns

Section 3: Digital Marketing in the Petroleum Sector

- Integrating digital and traditional marketing approaches
- Using social media platforms to maximise reach
- Email marketing techniques and measuring digital impact

Section 4: Customer Relationship Management

- Building and maintaining strong customer relationships
- Handling complaints and feedback on social media
- Enhancing customer satisfaction and loyalty

Section 5: Market Analysis and Pricing Strategies

- Understanding oil pricing mechanisms
- Using PESTEL analysis to forecast market trends
- Managing price changes and associated risks

Section 6: Sales Techniques and Negotiation Skills

- Effective sales techniques for B2B transactions
- Negotiation strategies for better deals
- Value proposition and spot-selling of oil and gas

تفاصيل الشهادة

عند إتمام هذه الدورة التدريبية بنجاح، سيحصل المشاركون على شهادة إتمام التدريب من Holistique Training. (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

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