

المهارات المتقدمة في المبيعات والتسويق: تحسين الأداء وزيادة الفعالية

المدة: 5 يوم

اللغة: ar

كود الكورس: PM1-119

هدف الكورس

سيكون المشاركون/ات قادرين/ات عند الانتهاء من هذه الدورة على:

- تعزيز المعرفة بالمفاهيم الأساسية للمبيعات والتسويق ـ تعريف المشاركين بالمبادئ الأساسية للمبيعات والتسويق وكيفية تطبيقها في بيئة الأعمال الحديثة.
- تطوير استراتيجيات تسويق مبتكرة ـ تعلم كيفية استخدام الأدوات الرقمية والبيانات لتحليل الأسواق وتطوير استراتيجيات تسويق فعالة.
- تحسين تقنيات البيع ـ فهم أفضل الممارسات في عمليات البيع، من بدء العلاقة مع العميل إلى إغلاق الصفقة بنجاح.
- بناء وإدارة فرق مبيعات فعالة ـ تعلم كيفية تحفيز وإدارة فرق المبيعات لتحقيق أفضل النتائج.

- تعزيز تجربة العميل ـ التركيز على تحسين تجربة العميل من خلال تقديم خدمات متميزة وبناء علاقات طويلة الأمد.

الجمهور

صممت هذه الدورة لتلبي احتياجات مجموعة واسعة من المهنيين في مجال الأعمال:

- المحترفون في مجال المبيعات والتسويق الذين يسعون لتطوير مهاراتهم وتحقيق تقدم في مسيرتهم المهنية.
- أصحاب الشركات الصغيرة والمتوسطة الذين يرغبون في تحسين استراتيجيات التسويق والمبيعات الخاصة بهم.
- الخريجون الجدد الذين يسعون لدخول مجال المبيعات والتسويق واكتساب المعرفة والمهارات اللازمة للنجاح.
- المهتمون بريادة الأعمال الذين يرغبون في فهم أفضل للأسواق وكيفية الوصول إلى العملاء.

منهجية التدريب

تعتمد هذه الدورة على مزيج من الأساليب التعليمية التي تهدف إلى تحقيق أقصى قدر من الفهم والتطبيق العملي للمفاهيم المقدمة. تشمل هذه الأساليب:

- المحاضرات التفاعلية: تقديم معلومات مفصلة حول استراتيجيات المبيعات والتسويق من خلال محاضرات تفاعلية تتيح للمشاركين الفرصة لطرح الأسئلة والمناقشة.
- دراسات الحالة: تحليل أمثلة حقيقية من السوق لفهم كيفية تطبيق النظريات في الواقع العملي.
- ورش العمل العملية: تمكين المشاركين من ممارسة المهارات المكتسبة من خلال ورش عمل تركز على السيناريوهات العملية والتحديات اليومية في المبيعات والتسويق.

الملخص

في عالم الأعمال اليوم، يعد التسويق والمبيعات من أهم العوامل التي تؤثر على نجاح الشركات واستمراريتها. سواء كنت تعمل في شركة كبيرة أو مشروع صغير، فإن فهم استراتيجيات المبيعات والتسويق المتقدمة يمكن أن يساهم في تحقيق نتائج مذهلة وزيادة الإيرادات بشكل ملحوظ. دورة "المهارات المتقدمة في المبيعات والتسويق" تم تصميمها

لتزويد المشاركين بالمعرفة الشاملة والمهارات العملية التي تمكنهم من تحسين أدائهم وتطوير استراتيجيات فعالة تلبي احتياجات السوق الحالية. من خلال هذه الدورة، سيتعرف المشاركون على أحدث الاتجاهات في المبيعات والتسويق، بما في ذلك كيفية استخدام البيانات لتحليل الأسواق، وفهم سلوك المستهلك، وتطوير استراتيجيات مبتكرة للتواصل والإقناع. كما سيتم التركيز على تقنيات بناء العلاقات مع العملاء، وإدارة فرق المبيعات، وتحسين تجربة العميل.

محتوى الكورس والمخطط الزمني

الفصل 1: فهم أساسيات المبيعات والتسويق

- تعريف المبيعات والتسويق
- دور المبيعات والتسويق في تحقيق أهداف العمل
- الفروق بين المبيعات والتسويق وكيفية تكاملهما

الفصل 2: استراتيجيات التسويق المتقدمة

- تحليل السوق وفهم سلوك المستهلك
- استخدام البيانات لتحليل الأسواق وتحديد الفرص
- تطوير استراتيجيات التسويق الرقمي
- قياس وتقييم نتائج الحملات التسويقية

الفصل 3: تقنيات البيع الفعالة

- بناء العلاقات مع العملاء
- استراتيجيات التفاوض والإقناع
- فهم دورة البيع وإدارة العملاء المحتملين
- تقنيات إغلاق الصفقات وزيادة المبيعات

الفصل 4: إدارة فرق المبيعات وتحفيزها

- بناء فرق مبيعات فعالة
- استراتيجيات التحفيز والمكافآت
- إدارة الأداء وتحسين النتائج

الفصل 5: تحسين تجربة العميل

- فهم توقعات العملاء
- تقديم خدمات ما بعد البيع وبناء ولاء العملاء
- إدارة الشكاوى وتحسين الجودة

الفصل 6: تطبيق استراتيجيات المبيعات والتسويق في العالم الحقيقي

- تحليل دراسات الحالة الحقيقية
- تطبيق المفاهيم في سيناريوهات عملية
- التخطيط للتنفيذ والمتابعة

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

الجودة والإنتاجية, المبيعات والتسويق

العلامات

المبيعات, التسويق, تحسين الأداء

مقالات ذات صلة



ما هو الفرق بين المبيعات والتسويق

تعد عمليات المبيعات والتسويق جزءًا أساسيًا من استراتيجية النجاح لأي شركة تجارية. ومع ذلك، فإن بعض الأشخاص يخطؤون في تمييز الفرق بين المبيعات والتسويق، ويعتقدون أنهما نفس الشيء. ومع ذلك، فإن هناك اختلافات هامة بينهما.