Global Horizon
TRAINING CENTER

دورة:

مهارات التسويق والمبيعات الأساسية للمحترفين في إدارة الأعمال

1 - 5 ديسمبر 2025

فينيسيا

مهارات التسويق والمبيعات الأساسية للمحترفين في إدارة الأعمال

رمز الدورة: SM12424 تاريخ الإنعقاد: 1 - 5 ديسمبر 2025 دولة الإنعقاد: فينيسيا - رسوم الإشتراك: 5750 Euro

المنهجية

تستخدم هذه الدورة التدريبية مجموعة متنوعة من الأساليب التقليدية والتفاعلية، مثل عدد من التقييمات الذاتية والنماذج والتمارين الجماعية ومقاطع الفيديو ذات الصلة، مما يساعد المشاركين على اكتساب الكفاءات والمهارات المستهدفة في مجال التسويق والمبيعات، ومن ثم تطبيقها بطريقة سلسة ومحترفة.

أهداف الدورة

سيتمكن المشاركون في نهاية الدورة من:

- تحديد نطاق عمليات التسويق والمبيعات وفهم وظائفها وقيمتها المؤسسية
- إجراء تدقيق فعّال لعمليات التسويق للتحقق من البيئة الداخلية والخارجية للشركة في سبيل وضع خطة تسويق متّسقة
- دمج وتزامن الحملات الترويجية عبر الإنترنت وخارجه بفضل الفهم الواضح لوظائف ومنصات التسويق الرقمي
- إتقان عمليات البيع وتطوير خطط فرص البيع لزيادة إيرادات المبيعات والربحية
- تطوير معايير التسويق والمبيعات لقياس مستوى الأداء والحرص على مواءمته مع الأهداف والنتائج المرجوة

الفئات المستهدفة

تستهدف هذه الدورة التدريبية جميع الأفراد الذين يعملون في مجال الأعمال، بما في ذلك المدراء التنفيذيين ورؤساء الأقسام ومدراء المبيعات والتسويق وأي شخص يرغب في تحسين مهاراته في هذا المجال.

الكفاءات المستهدفة

- التخطيط التسويقي
- التدقيق على الجهود التسويقية
- التسويق الرقمي
- عمليات المبيعات/ عملية البيع والشراء
- التخطيط لفرص البيع

- تقنيات بيع الكماليات والبيع المتبادل

المحاور العامة:

اليوم الاول:

نطاق التسويق والبيع

- تعريف وظائف التسويق
- تعريف وظائف البيع
- الاختلافات بين التسويق والبيع
- التقييم الذاتي لمدى الاستعداد للبيع
- التقييم الذاتي لمدى الاستعداد للتسويق
- الجهود المشتركة للتسويق والمبيعات SMarketing - التوجّه الجديد

اليوم الثاني

الممارسات الأساسية للتسويق

- المزيج التسويقي: تهيئة المشهد
- فهم البيئة التسويقية
- التقنيات المتنوعة للتحليل التسويقي

- تحليل البيئة التنافسية
- تحليل مايكل بورتر
- تحليل PEST البيئة الخارجية
- إطار العمل المقترح لخطة التسويق

- تحليل SWOT نقاط القوة والضعف والفرص والمخاطر
- تحليل TOWS التحليل التفصيلي لنقاط القوة والضعف والفرص والمخاطر
- معايير ترتيب أولويات خطط العمل

- إجراء تدقيق شامل لممارسات التسويق
- كتابة خطة تسويق استراتيجية

اليوم الثالث

أساسيات التسويق الرقمي

- التسويق التقليدي مقابل التسويق الرقمي
- المنصات الأساسية للتسويق الرقمي في عالم الأعمال
- حملات البحث المجانية والمدفوعة
- تدقيق مدى فعالية موقعك الإلكتروني
- تدقيق مبادراتك في وسائط التواصل الاجتماعي

اليوم الرابع:

الممارسات الأساسية للبيع

- عمليات المبيعات

- أهداف عمليات المبيعات
- مصفوفة التحليل التنافسي
- تصميم عروض تقديمية مؤثرة
- التعامل مع حالات الاعتراضات البيعية
- عمليات البيع والشراء
- التخطيط لفرص المبيعات
- كيف يمكنك التميّز عن منافسيك
- إنشاء علاقات مهنية قوية
- تحديد الشخصيات المختلفة للمشترين
- معرفة الأدوار المختلفة للقرار
- اقتناص فرص المبيعات الأكثر أهمية
- التسويق لموظفي المبيعات

- العناصر السبعة الضرورية للتسويق
- نصائح لكسب أفضل المشترين

اليوم الخامس:

قياس مدى فعالية جهود التسويق والمبيعات

- إقامة اجتماعات فعّالة بين وحدات التسويق والمبيعات
- نصائح لتعزيز التواصل بين التسويق والمبيعات
- معايير ومؤشرات أداء رئيسة مقترحة للمبيعات
- معايير ومؤشرات أداء رئيسة مقترحة للتسويق
- إنشاء بطاقة فعالة للأداء المتوازن