Global Horizon
TRAINING CENTER

دورة:

مهارات وفنون إدارة التخطيط التسويقي

28 يوليو - 1 أغسطس 2025

مدريد (اسبانيا)

Pestana CR7 Gran Vía

مهارات وفنون إدارة التخطيط التسويقي

رمز الدورة: SM12566 تاريخ الإنعقاد: 28 يوليو - 1 أغسطس 2025 دولة الإنعقاد: مدريد (اسبانيا) - Vía Gran CR7 Pestana رسوم الإشتراك: 5500 Euro

المقدمة

يهدف هذا البرنامج التدريبي إلى فهم تخطيط التسويق واستراتيجيات المبيعات بشكل شامل. تم تصميم البرنامج لتزويد المشاركين بالمهارات والمعرفة اللازمة لتطوير وتنفيذ خطط تسويق فعالة واستراتيجيات مبيعات تدفع نجاح الأعمال.

سيغطي البرنامج أهمية التخطيط التسويقي ، بما في ذلك فهم اتجاهات السوق وسلوك المستهلك ، وتحديد أهداف وغايات تسويقية قابلة للتحقيق ، وإنشاء خطة تسويق ملائمة للميزانية ، وتنفيذ وقياس فعالية الحملات التسويقية.

بالإضافة إلى تخطيط التسويق ، سيغطي البرنامج أيضًا استراتيجيات وتقنيات المبيعات المختلفة لتحسين أداء المبيعات ، بما في ذلك فهم عملية المبيعات ، وبناء علاقات العملاء والحفاظ عليها ، وإغلاق المبيعات ، ومهارات الاتصال والتفاوض الفعال.

الغرض من البرنامج التدريبي

- لتوفير فهم شامل لتخطيط التسويق واستراتيجيات المبيعات
- لتزويد المشاركين بالمهارات والمعرفة اللازمة لتطوير وتنفيذ خطط تسويق فعالة واستراتيجيات مبيعات تدفع نجاح الأعمال

اهداف الدورة

- لتوفير فهم لأهمية التخطيط التسويقي في دفع نجاح الأعمال
- لتزويد المشاركين بالمهارات والمعرفة لتطوير خطط التسويق قصيرة وطويلة الأجل
- لتقديم استراتيجيات وتقنيات البيع المختلفة لتحسين أداء المبيعات
- لتوفير الفرص للمشاركين لممارسة وتطبيق المفاهيم التي تم تعلمها من خلال التدريبات العملية ودراسات الحالة.

التأثير الشخصي لمهارات التخطيط التسويقي و المبيعات

- سيكتسب المشاركون فهمًا شاملاً لأهمية تخطيط التسويق واستراتيجيات المبيعات
- سيتم تزويد المشاركين بالمهارات والمعرفة اللازمة لتطوير وتنفيذ خطط تسويق فعالة واستراتيجيات مبيعات تدفع نجاح الأعمال
- سيتعلم المشاركون أفضل الممارسات والتقنيات لتحسين أداء مبيعاتهم وإغلاق المزيد من الصفقات
- ستتاح للمشاركين فرص للتواصل والتعاون مع الأقران وخبراء الصناعة.

الكفاءة

التخطيط والتسويق

- فهم اتجاهات السوق وسلوك المستهلك
- تحديد أهداف وغايات تسويقية قابلة للتحقيق
- إنشاء خطة تسويق صديقة للميزانية
- تنفيذ وقياس فاعلية الحملات التسويقية

إستراتيجيات المبيعات

- فهم عملية البيع
- بناء علاقات العملاء والمحافظة عليها
- إغلاق المبيعات والتفاوض على الصفقات
- مهارات الاتصال والتفاوض الفعال
- إدارة الوقت وتحديد أولويات أنشطة المبيعات

المنهجيات

- محاضرات ومناقشات تفاعلية
- تمارين عملية ودراسات حالة
- أنشطة جماعية وتمارين لعب الأدوار
- عروض فيديو وعروض تفاعلية
- جلسات تدريب وتعليقات فردية

الفئات المستهدفة

- متخصصو المبيعات والتسويق
- أصحاب الأعمال والمديرين
- مدراء أقسام التسويق و المبيعات
- رجال الأعمال
- أي شخص مهتم بتحسين أداء المبيعات ومهارات التسويق.

المحاور التدريبية

أهداف البرنامج التدريبي

- لتوفير فهم لأهمية التخطيط التسويقي في دفع نجاح الأعمال
- لتزويد المشاركين بالمهارات والمعرفة لتطوير خطط التسويق قصيرة وطويلة الأجل
- لتقديم استراتيجيات وتقنيات البيع المختلفة لتحسين أداء المبيعات

نظرة عامة على استراتيجيات التسويق والمبيعات

- شرح الترابط بين التسويق والمبيعات
- دور التسويق في خلق الوعي وتوليد العملاء المحتملين
- دور المبيعات في تحويل العملاء المحتملين إلى عملاء وتحقيق أهداف الإيرادات

التخطيط والتسويق

تخطيط التسويق على المدى القصير

- فهم اتجاهات السوق وسلوك المستهلك
  - شرح اتجاهات السوق وكيف تؤثر على نجاح الأعمال
  - نظرة عامة على سلوك المستهلك وأثره على استراتيجيات التسويق
- تحديد أهداف وغايات تسويقية قابلة للتحقيق
  - أهمية أهداف SMART محددة ، قابلة للقياس ، قابلة للتحقيق ، ذات صلة ، محددة زمنياً
  - كيفية تحديد أهداف تسويقية واقعية تتماشى مع أهداف العمل العامة
- إنشاء خطة تسويق صديقة للميزانية
  - عوامل يجب مراعاتها عند إنشاء ميزانية التسويق

- أساليب تسويق فعالة من حيث التكلفة لتعظيم تأثير جهود التسويق
- تنفيذ وقياس فاعلية الحملات التسويقية
  - أفضل الممارسات لتنفيذ الحملات التسويقية
  - المقاييس الرئيسية لتتبع وقياس نجاح التسويق

تخطيط التسويق طويل الأمد

- إجراء أبحاث السوق وتحليل المنافسين
  - شرح أبحاث السوق وأهميتها
  - نظرة عامة على تحليل المنافسين وكيف يوجه استراتيجية التسويق
- تحديد الجمهور المستهدف والتجزئة
  - فهم التركيبة السكانية وتفضيلات وسلوكيات الجمهور المستهدف
  - أفضل الممارسات لتقسيم الجمهور المستهدف وتخصيص جهود التسويق
- تطوير استراتيجية العلامة التجارية
  - شرح هوية الماركة وأثرها على التسويق والمبيعات
  - كيفية تطوير إستراتيجية العلامة التجارية التي تلقى صدى لدى الجمهور المستهدف وتميز الأعمال
- وضع خطة تسويق طويلة المدى ومراقبة التقدم
  - أفضل الممارسات لتطوير خطة تسويق شاملة طويلة المدى
  - المقاييس الرئيسية لتتبع وقياس نجاح التسويق بمرور الوقت

استراتيجيات المبيعات

فهم عملية البيع

- تحديد العملاء المحتملين
  - أفضل الممارسات لتحديد العملاء المحتملين وبناء خط أنابيب المبيعات
- بناء علاقات العملاء والمحافظة عليها
  - أهمية بناء علاقات قوية مع العملاء لتحقيق النجاح على المدى الطويل
  - إستراتيجيات الحفاظ على علاقات العملاء ورعايتها
- إغلاق المبيعات والتفاوض على الصفقات
  - أفضل الممارسات لإغلاق المبيعات وإبرام الصفقة
  - تقنيات التفاوض الفعال وتجاوز الاعتراضات

تقنيات المبيعات

- بناء الألفة وبناء الثقة
  - شرح دور بناء العلاقات في نجاح المبيعات
  - إستراتيجيات لبناء علاقة وتوطيد الثقة مع العملاء المحتملين
- مهارات الاتصال والاستماع الفعال
  - شرح اهمية الاتصال الفعال في المبيعات
  - أفضل الممارسات للاستماع النشط وتكييف أسلوب الاتصال مع العملاء
- التغلب على الاعتراضات ومعالجة الاعتراضات
  - الاعتراضات الشائعة في البيع وكيفية التغلب عليها
  - تقنيات التعامل مع الاعتراضات بشكل فعال والحفاظ على تقدم عملية البيع
- إدارة الوقت وتحديد أولويات أنشطة المبيعات
  - شرح اهمية ادارة الوقت فى نجاح المبيعات
  - استراتيجيات لتحديد أولويات أنشطة المبيعات وتعظيم الإنتاجية

الخاتمة

خلاصة النقاط الرئيسية من البرنامج التدريبي

- ملخص لأهمية تخطيط التسويق واستراتيجيات البيع