



First Select

المدخل الحديث للتسويق وتنمية المبيعات

بتاريخ	اماكن الإنعقاد	الرسوم(\$)	احجز مقعدك
٢٤ - ٦ - يونية	اسطنبول	٣٣٠٠	سجل الان

أهداف البرنامج:

١. تتمية الخبرات وصقل المهارات وتعظيم الأداء التسويقي مما ينعكس على القدرة التحليلية والبحثية والإدارية للقيام بوظائف التسويق وأعمال التصدير بشكل وثيق وفعال .
٢. تزويد المشاركين بالمهارات التنفيذية والمدخل الاستراتيجية الحديثة للعمل التسويقي المتكامل بالشكل الذي يتواافق مع المتغيرات التي طرأت في هذا المجال .
٣. إكساب المشاركين القدرة على إعادة وتقدير العرض البيعي الفعال والتعرف على المهارات والأساليب اللازمة لتحقيق ذلك .

المشاركون:

- مسؤولو التسويق ومعاونوهم والعاملون في مجال التسويق والمبيعات والتصدير في المؤسسات الإنتاجية والخدامية في القطاعين العام والخاص والهيئات والمنظمات

المعنىه بتنمية الصادرات.

- **العاملون الذين يتطلب عملهم إعداد وتقديم ومناقشة العرض مع العملاء**

محتويات البرنامج:

- المفاهيم الأساسية للتسويق والمدخل الإستراتيجي .
- إستراتيجيات التصدير وغزو الأسواق .
- أساليب تحليل المبيعات وطرق التنبؤ بها .
- تحليل أثر التداخل الثقافي على سلوك المستهلك .
- إستراتيجيات مواجهة المخاطر السياسية في التسويق .
- العوامل المؤثرة في إعداد خطط التسويق .
- المشاكل المرتبطة بإعداد خطط التسويق .
- إستراتيجية اليابان التسويقية في اقتحام الأسواق .
- تعريف وأهمية نظم مراقبة التسويق والعوامل المؤثرة في النظام .
- سياسات وإستراتيجيات وإجراءات تقسيم وإختبار الأسواق .
- إستراتيجية التوزيع ودخول السوق .
- إستراتيجية تسعير المنتجات التصديرية .
- التكتلات الاقتصادية وعلاقتها بالمجال التسويقي .

نهاجم الاتصالات البيعية :

- تعريف الاتصال البيعي ومكوناته .
- شروط الاتصال البيعي الفعال .
- نهاجم الاتصال البيعي .
- الجوانب والصفات الشخصية لمندوب البيع .

العرض البيعي كأحد مراحل المقابلة البيعية :

- التمهيد للمقابلة البيعية .
- العرض البيعي .
- الرد على الاعتراضات .
- ختام الحديث البيعي .
- المتابعة .

المواقف البيعية :

- **أنواع المواقف البيعية .**
- **التحضير للمواقف البيعية المختلفة .**
- **كيفية التعامل مع المشاكل المتعلقة بالمواقف المختلفة .**

أنواع العروض البيعية :

- **العرض البيعي النطوي والمحفوظ .**
- **العرض البيعي المنظم .**
- **العرض البيعي المبرمج .**
- **خطة المقارنة مع السلع المثلية .**
- **عيوب ومتغيرات العروض البيعية المختلفة .**
- **مقومات نجاح العروض البيعية المختلفة .**
- **المبادئ الواجب مراعاتها عند التخطيط للعرض البيعي .**
- **عناصر تقييم العرض البيعي.**

المفاوضات البيعية :

- **خطوات المفاوضة البيعية .**
- **قواعد المفاوضة البيعية الناجحة .**
- **أساليب التفاوض التي يستخدمها كل من البائع والمشتري .**

أساليب التدريب:

- **المحاضرة القصيرة**
- **النقاش و الحوار**
- **العمل ضمن مجموعات**
- **التمارين الجماعية**

97337256847 
info@firstselectbh.com 
www.firstselectbh.com 