

استشاري التسويق والمبيعات المعتمد

مدخل عام

برنامج تدريبي متكامل يهدف إلى تأهيل الراغبين في العمل بوظيفة ضمن احدى مجالات التسويق أو المبيعات أو خدمة العملاء. وهو ايضا نقطة البداية للدخول في هذا المجال، حيث يقدم للمشاركين التأهيل اللازم للفهم والالمام الكامل بأساسيات العمل كموظف مبيعات او موظف تسويق او العمل في مجال خدمة العملاء. ويقوم البرنامج بالعمل على تطبيقها بهدف تنشيط عمليات البيع و رفع القوى التنافسية لمنشأتهم. والذي سنناقش فيه المفهوم الحديث للتسويق و إستراتيجياته

مكتسبات المشاركين من البرنامج :

اكتساب المشاركين المعارف حول الإستراتيجيات التسويقية الحديثة
اكتساب المشاركين المعارف حول طبيعة و مفهوم و أهداف بحوث التسويق و مجالاتها
اكتساب المشاركين مهارة تطوير السياسات البيعية و إستراتيجيات التسويق
اكتساب المشاركين مهارة متابعة و تقييم الأداء التسويقي
اكتساب المشاركين مهارة مواجهة المنافسة المحلية و العالمية و إستراتيجيات التخطيط الحديثة

المستفيدين من البرنامج :

مديري ورؤساء أقسام التسويق و مساعديهم
المرشحين لشغل هذه الوظائف
شاغلي وظائف المبيعات او العاملين في مجال البيع
الافراد المرشحين أو الراغبين في الدخول في مجال البيع

استشاري التسويق والمبيعات المعتمد - المحاور الرئيسية

المفهوم الحديث للتسويق و استراتيجياته:

- الأثر على المبيعات
- أساسيات السوق
- بحوث التسويق

طبيعة و مفهوم و أهداف بحوث التسويق و مجالاتها:

- خطوات البحث العلمي في مجال بحوث التسويق
- بحوث المستهلك
- بحوث المنتج
- التحليل الكمي في بحوث التسويق
- سيكولوجية المستهلك
- تخطيط المنتجات

المزيج التسويقي للمنشأة و إستراتيجيات التسويق:

- المنتج
- السعر

17 Gameat El-Dewal Al-Arabia St. Elmohandseen

002 02 33058752 / 02 33058751

info@mec4con.com

002 01066682998 / 01027778055

www.mec4con



Mec
MEC For Consultation & Training
ميك للاستشارات والتدريب

التوزيع المبيعات وخدمة العملاء

- التعريف والمفهوم
- الطريق الى جذب العملاء
- كلمات تحفز العملاء في التعامل معك
- طرح الاسئلة على العملاء والتجواب مع اجاباتهم
- اسرار نجاح البيع عبر الهاتف
- نبرة الصوت واهميتها في جذب العملاء
- اختيار التوقيت المناسب
- كيفية جذب العملاء الجدد
- اكثر الطرق نجاحا في متابعه العملاء
- اساليب طرح عروض البيع الناجحة
- التغلب على اعتراضات العملاء
- ايرام وعقد الصفقات بنجاح
- تقديم خدمه متميزه للعملاء
- استخدام العملاء القدامى في جذب العملاء الجدد

أساليب تطوير السياسات البيعية و إستراتيجيات التسويق:

- إستراتيجية تجزئة السوق
- إستراتيجية البرنامج التسويقي
- إستراتيجية تخطيط المنتجات
- إستراتيجية التسعير
- إستراتيجية الإعلان و الترويج
- إستراتيجية التوزيع الإستراتيجية التنافسية
- متابعة و تقييم الأداء التسويقي

نظام المعلومات التسويقية:

- تقارير رجال البيع
- أساليب جمع البيانات
- التغذية العكسية
- المنافسة المحلية و العالمية و إستراتيجيات التخطيط الحديثة لمواجهتها

17 Gameat El-Dewal Al-Arabia St. Elmohandseen

002 02 33058752 / 02 33058751

info@mec4con.com

002 01066682998 / 01027778055

www.mec4con

