



برنامج

المهارات الأساسية في التسويق والمبيعات

◀ وصف البرنامج

تم تصميم هذه البرنامج التدريبي لتزويد المشاركين بفهم عملي شامل لأهم المبادئ والتقنيات المستخدمة في التسويق والمبيعات تركز الدورة على المهارات التي يحتاجها الأفراد في بيئات العمل الحديثة لتعزيز قدرتهم على الترويج الفعّال للمنتجات أو الخدمات، وفهم احتياجات العملاء، وتحقيق نتائج بيعية مستدامة

◀ الهدف العام

تمكين المشاركين من تطبيق المفاهيم الأساسية في التسويق والمبيعات بشكل فعال لتحسين الأداء التجاري وتحقيق النمو في الأسواق التنافسية

◀ أهداف البرنامج التدريبي

تحليل سلوك المستهلك واحتياجات العملاء.

تطبيق مهارات الاتصال والإقناع ضمن عمليات البيع.

بناء وتنفيذ عملية مبيعات فعّالة من مرحلة جذب العملاء حتى الإغلاق والمتابعة.

استخدام أدوات رقمية أساسية لدعم جهود التسويق والمبيعات.

أهداف البرنامج التدريبي

التمييز بين استراتيجيات التسويق المختلفة وتطبيق المناسب منها حسب السوق والمنتج.

تقييم نتائج الحملات التسويقية ومخرجات عمليات البيع بشكل مبني على بيانات.

فهم أساسيات التسويق الحديث وأهميته في دورة حياة الأعمال.

محاور البرنامج التدريبي

مقدمة في التسويق والمبيعات: المفاهيم الأساسية والفرق بينهما

فهم السوق والمستهلك: أبحاث السوق وتحليل الفئة المستهدفة

الاستراتيجيات التسويقية: المزيج التسويقي، التمرکز، والتمييز التنافسي

مهارات البيع الأساسية: بناء العلاقة، طرح الأسئلة، معالجة الاعتراضات

دورة المبيعات: من التهيئة إلى الإغلاق والمتابعة

التسويق الرقمي ودوره في دعم المبيعات

أدوات وتقنيات المبيعات: إدارة علاقات العملاء، العروض التقديمية، تقارير الأداء

التقييم والتطوير المستمر: تحليل النتائج وتحسين الأداء

للتسجيل في البرامج



+966 53 264 4230
+966 53 846 9359