

لغة التدريب:

عربي / انجليزي

أساليب التدريب:

- من خلال شرائح العرض
- استخدام الوسائل السمعية والبصرية
- مناقشة تفاعلية
- المشاركة من خلال التمارين
- تعليم تطبيقي و فعلي
- تطبيق النشاطات المتنوعة
- حالات واقعية وعميلة
- ورش العمل
- برامج المحاكاة
- استخدام الألعاب ذات الصلة وتمثيل الادوار

مقدمة:

تهدف هذه الدورة لمساعدة المتدرب في عمل أبحاث ودراسات السوق , و تنمية المهارات اللازمة لوضع الإستراتيجيات الفعالة للتسويق و إعداد موظف المبيعات لتنشيط المبيعات

أهداف الدورة:

- إعداد خبير في أبحاث ودراسات السوق
- تنمية مهارات وضع الإستراتيجيات الفعالة للتسويق
- إعداد خبير محترف في تنشيط المبيعات

محاور الدورة:

- أساليب التميز في مواجهة منافسات السوق
- أسس إعداد خطة تسويق ناجحة
- إستراتيجيات التسويق الحديثة
- الإستراتيجيات التسويقية لدخول الأسواق المحلية و العالمية
- تحليل السوق لتنشيط المبيعات
- فن البيع ومهارات إقناع العميل
- مهارات إعداد بحوث التسويق
- مهارات رجل المبيعات المحترف

لمن هذه الدورة:

مديري ومنسوبي المبيعات