مهارات التسويق والمبيعات الأساسية للمحترفين في إدارة الأعمال

لمحة عامة

- أصبحت المهارات والقدرات المتقدمة في التسويق والمبيعات العنصر المشترك بين أكثر الشركات نجاحاً. واهتماماً منا بذلك الجانب نقدّم هذه الدورة التدريبية التي تتناول مهارات التسويق والمبيعات واستراتيجيات التسويق الرقمي الحديثة التي تزوّد المهنيين من جميع المستويات والخلفيات برؤية كاملة ومتعمقة ومتعددة الأبعاد في هذه المهارات. لذا تعتبر هذه الدورة التدريبية فرصة لمواكبة الممارسات الأساسية ومعرفة كيف يمكن لهذه الكفاءات أن تمنح الشركة ميزة تنافسية في السوق المعاصر. ستحصل على كل هذا وأكثر إن قبلت تحدي المشاركة في هذه الدورة التدريبية!

أهداف الدورة

- تحديد نطاق عمليات التسويق والمبيعات وفهم وظائفها وقيمتها المؤسسية
- إجراء تدقيق فعّال لعمليات التسويق للتحقق من البيئة الداخلية والخارجية للشركة في سبيل وضع خطة تسويق متّسقة
- دمج وتزامن الحملات الترويجية عبر الإنترنت وخارجه بفضل الفهم الواضح لوظائف ومنصات التسويق الرقمي
- إتقان عمليات البيع وتطوير خطط فرص البيع لزيادة إيرادات المبيعات والربحية
- تطوير معايير التسويق والمبيعات لقياس مستوى الأداء والحرص على مواءمته مع الأهداف والنتائج المرجوة

الفئات المستهدفة

- تستهدف هذه الدورة التدريبية المهنيين الذين يعملون في مجموعة واسعة من التخصصات مثل التسويق والعلاقات العامة والتواصل والمبيعات والعمليات التشغيلية، كما تتناول مواضيعاً تهّم المهنيين الذين يرغبون في معرفة واكتساب الكفاءات المتقدمة في التسويق والمبيعات، ومن يودّون التعمّق في مثل هذه المهارات التخصصية المتقدّمة.

المحاور العلمية

- التخطيط التسويقي
- التدقيق على الجهود التسويقية
- التسويق الرقمي
- عمليات المبيعات/ عملية البيع والشراء
- التخطيط لفرص البيع
- تقنيات بيع الكماليات والبيع المتبادل

نطاق التسويق والبيع

- تعريف وظائف التسويق
- تعريف وظائف البيع
- الاختلافات بين التسويق والبيع
- التقييم الذاتي لمدى الاستعداد للبيع
- التقييم الذاتي لمدى الاستعداد للتسويق
- الجهود المشتركة للتسويق والمبيعات – SMarketing التوجّه الجديد

الممارسات الأساسية للتسويق

- المزيـج التسويقي: تهيئة المشهد
- فهم البيئة التسويقية
- التقنيات المتنوعة للتحليل التسويقي
- تحليل البيئة التنافسية
- تحليل مايكل بورتر
- تحليل) PEST البيئة الخارجية(
- إطار العمل المقترح لخطة التسويق
- تحليل) SWOT نقاط القوة والضعف والفرص والمخاطر(
- تحليل) TOWS التحليل التفصيلي لنقاط القوة والضعف والفرص والمخاطر(
- معايير ترتيب أولويات خطط العمل
- إجراء تدقيق شامل لممارسات التسويق
- كتابة خطة تسويق استراتيجية

أساسيات التسويق الرقمي

- التسويق التقليدي مقابل التسويق الرقمي
- المنصات الأساسية للتسويق الرقمي في عالم الأعمال
- حملات البحث المجانية والمدفوعة
- تدقيق مدى فعالية موقعك الإلكتروني
- تدقيق مبادراتك في وسائط التواصل الاجتماعي

الممارسات الأساسية للبيع

- عمليات المبيعات
- أهداف عمليات المبيعات
- مصفوفة التحليل التنافسي
- تصميم عروض تقديمية مؤثرة
- التعامل مع حالات الاعتراضات البيعية
- عمليات البيع والشراء
- التخطيط لفرص المبيعات
- كيف يمكنك التميّز عن منافسيك
- إنشاء علاقات مهنية قوية
- تحديد الشخصيات المختلفة للمشترين
- معرفة الأدوار المختلفة للقرار
- اقتناص فرص المبيعات الأكثر أهمية
- التسويق لموظفي المبيعات
- العناصر السبعة الضرورية للتسويق
- نصائح لكسب أفضل المشترين

قياس مدى فعالية جهود التسويق والمبيعات

- إقامة اجتماعات فعّالة بين وحدات التسويق والمبيعات
- نصائح لتعزيز التواصل بين التسويق والمبيعات
- معايير ومؤشرات أداء رئيسة مقترحة للمبيعات
- معايير ومؤشرات أداء رئيسة مقترحة للتسويق
- إنشاء بطاقة فعالة للأداء المتوازن