

## دورة المبيعات والتسويق الاحترافية

مرحبًا بكم في دورة المبيعات والتسويق الاحترافية! تم تصميم الدورة لتزويدك بالمهارات والمعرفة الأساسية المطلوبة للتفوق في عالم المبيعات والتسويق الديناميكي. سواء كنت محترفًا متمرسًا وتطلع إلى تحديث مهاراتك أو شخصًا جديدًا في هذا المجال، ستزودك هذه الدورة برؤى قيمة واستراتيجيات عملية لتحقيق النجاح في مجال المبيعات والتسويق

فهم المفاهيم الأساسية للمبيعات والتسويق

تطوير وتنفيذ استراتيجيات تسويقية فعالة، بما في ذلك استخدام أدوات التسويق

الرقمي

إتقان تقنيات البيع، بدءًا من عملية البيع وحتى بناء العلاقات مع العملاء والتغلب على

الاعتراضات

استكشاف قنوات التسويق الرقمي ووسائل التواصل الاجتماعي لإحداث تأثير

استراتيجي على الأعمال

دمج ومواءمة جهود المبيعات والتسويق لتحقيق الأداء التنظيمي الأمثل



الأهداف



من ينبغي أن يحضر

تعتبر الدورة التدريبية دورة المبيعات والتسويق الاحترافية مثالية لما يلي:

محترفو المبيعات والتسويق الطموحون: الأفراد الذين يطمحون إلى دخول مجال المبيعات والتسويق، ويتطلعون إلى اكتساب المعرفة والمهارات الأساسية لبدء حياتهم المهنية

أصحاب الأعمال ورجال الأعمال: الأفراد الذين يديرون أعمالهم أو مشاريعهم الريادية، ويحرصون على اكتساب رؤى شاملة حول ممارسات المبيعات والتسويق الفعالة

محترفو التسويق: المشاركون في الأدوار التسويقية، بما في ذلك مديري التسويق والمنسقين والمتخصصين في التسويق الرقمي، الذين يرغبون في صقل مهاراتهم التسويقية ومواكبة اتجاهات الصناعة

متخصصو المبيعات: الأفراد المشاركون في أدوار المبيعات، بدءًا من مندوبي المبيعات المبتدئين وحتى مديري المبيعات ذوي الخبرة، الذين يسعون إلى تحسين تقنياتهم واستراتيجياتهم



**اليوم 3**

تقنيات واستراتيجيات المبيعات الهدف

- عملية البيع ومراحله
- بناء العلاقات مع العملاء
- التغلب على الاعتراضات
- عروض المبيعات



**اليوم 2**

إنشاء استراتيجيات التسويق الفعالة الهدف

- المزيج التسويقي (4Ps)
- العلامات التجارية وتحديد المواقع
- تسويق المحتوى
- اتجاهات التسويق الرقمي



**اليوم 1**

أسس المبيعات والتسويق الهدف

- نظرة عامة على المبيعات والتسويق
- مسار المبيعات والتسويق
- فئات الزبائن
- أبحاث السوق وتحليلها



**اليوم 5**

هدف تكامل المبيعات والتسويق

- محاذاة المبيعات والتسويق
- توليد ورعاية العملاء المحتملين
- أتمتة المبيعات والتسويق
- مقاييس الأداء والتقييم



**اليوم 4**

هدف التسويق الرقمي ووسائل التواصل الاجتماعي

- تحسين محركات البحث (SEO))
- تسويق وسائل الاعلام الاجتماعية
- التسويق عبر البريد الإلكتروني
- التحليلات وقياس عائد الاستثمار