BLACKBIRD FOR TRAINING

دورة المبيعات والتسويق الاحترافية

29 مارس – 2 أبريل 2027

أورلاندو (امريكا)

UK Traininig

PARTNER

www.blackbird-training.com

دورة المبيعات والتسويق الاحترافية

المرجع: 145809_321835 **التاريخ:** 29 مارس – 2 أبريل 2027 **المكان:** أورلاندو (امريكا) **الرسوم:** GBP 5900

مقدمة

مرحباً بكم في دورة الاحترافية في المبيعات والتسويق! تم تصميم هذه الدورة لتزويدكم بالمهارات الأساسية والمعرفة اللازمة للتفوق في عالم المبيعات والتسويق الديناميكي. سواء كنتم محترفين ذوي خبرة ترغبون في تحديث مهاراتكم أو مبتدئين في هذا المجال، فإن هذه الدورة ستوفر لكم رؤى قيمة واستراتيجيات عملية لتحقيق النجاح في المبيعات والتسويق.

في عالم اليوم سريع التغير، يعتبر إدارة المبيعات والتسويق أمراً حيوياً للمنافسة. من خلال هذه الدورة، ستتعلمون كيفية تحسين استراتيجيات المبيعات والتسويق ورفع الأداء باستخدام أدوات أتمتة المبيعات والتسويق لتوسيع رؤية العلامة التجارية وزيادة الإيرادات.

أهداف الدورة

بنهاية الدورة، ستكون قادرًا على:

- فهم أساسيات المبيعات والتسويق: تعلم المفاهيم الأساسية لـ المبيعات والتسويق وكيفية دفع نمو الأعمال.
- تطوير استراتيجيات مبيعات فعالة: تعلم كيفية تصميم تقنيات المبيعات المخصصة للأسواق المستهدفة.
- بناء علاقات قوية مع العملاء: إتقان فن بناء العلاقات مع العملاء لضمان النجاح طويل الأمد.
- الحصول على رؤى حول سلوك السوق والمستهلكين: تعلم كيفية تحليل الاتجاهات السائدة وسلوك المستهلكين لإنشاء استراتيجيات تسويقية ناجحة.
- إنشاء حملات تسويقية مؤثرة: تعلم كيفية تصميم وتنفيذ حملات تسويقية تحقق مبيعات وتزيد من ظهور العلامة التجارية.
- تحسين مهارات التفاوض: إتقان مهارات التفاوض لإتمام الصفقات والتعامل مع الاعتراضات بشكل فعال.
- استخدام أدوات التسويق الرقمي: تعلم كيفية تعزيز مهارات التسويق الرقمي واستخدام أدوات مثل SEO ووسائل التواصل الاجتماعي والتحليلات لتوسيع ظهور العلامة التجارية.
- تنفيذ أنظمة إدارة علاقات العملاء CRM: تعلم كيفية تحسين الاحتفاظ بالعملاء والولاء باستخدام أنظمة CRM.
- قياس وتحليل أداء التسويق: استخدام مؤشرات الأداء الرئيسية KPIs وغيرها من أدوات التحليل لتقييم فعالية استراتيجيات التسويق.
- التكيف مع التغيرات في السوق: تعلم كيفية التكيف مع التغيرات السريعة في السوق باستخدام حلول مبتكرة.

محاور الدورة

اليوم الأول: أساسيات المبيعات والتسويق

- نظرة عامة على المبيعات والتسويق: فهم أساسيات إدارة المبيعات والتسويق.
- قمع المبيعات والتسويق: استكشاف المراحل من توليد العملاء المحتملين إلى إغلاق الصفقات.
- تقسيم العملاء: تعلم كيفية تحديد وتقسيم الأسواق المستهدفة بفعالية.
- بحث وتحليل السوق: تعلم تقنيات تحليل السوق وفهم سلوك المستهلكين.

اليوم الثاني: إنشاء استراتيجيات تسويقية فعالة

- مزيج التسويق 4Ps: التعمق في استراتيجيات المنتج، السعر، المكان، والترويج.
- العلامة التجارية والتحديد: تعلم كيفية بناء وتحديد موقع العلامة التجارية في السوق التنافسي.
- التسويق عبر المحتوى: استخدام التسويق بالمحتوى للاتصال بالجمهور وزيادة التفاعل.
- اتجاهات التسويق الرقمي: التعرف على أحدث الاتجاهات في التسويق والمبيعات العالمية.

اليوم الثالث: تقنيات واستراتيجيات المبيعات

- عملية المبيعات والمراحل: فهم عملية المبيعات من البحث إلى إغلاق الصفقات.
- بناء علاقات العملاء: تعلم استراتيجيات الحفاظ على العملاء على المدى الطويل.
- التغلب على الاعتراضات: الحصول على تقنيات للتعامل مع الاعتراضات أثناء عملية المبيعات.
- عروض المبيعات: تحسين مهارات العروض لتوصيل قيمة المنتج أو الخدمة بفعالية.

اليوم الرابع: التسويق الرقمي ووسائل التواصل الاجتماعي

- تحسين محركات البحث SEO: تحسين المحتوى لتحسين ترتيب محركات البحث وزيادة الظهور على الإنترنت.
- التسويق عبر وسائل التواصل الاجتماعي: تعلم كيفية الاستفادة من منصات مثل فيسبوك وإنستغرام ولينكدإن لتحقيق المبيعات والتسويق.
- التسويق عبر البريد الإلكتروني: استخدام الحملات البريدية لتوليد العملاء المحتملين وتحفيز التحويلات.
- التحليلات وقياس العائد على الاستثمار: تقييم فعالية حملات التسويق باستخدام أدوات التحليلات ومؤشرات العائد على الاستثمار.

اليوم الخامس: تكامل المبيعات والتسويق

- تنسيق المبيعات والتسويق: تعلم كيفية دمج استراتيجيات المبيعات والتسويق لتحقيق أقصى قدر من الكفاءة والنتائج.
- توليد العملاء المحتملين ورعايتهم: تطوير استراتيجيات لتوليد العملاء المحتملين ورعايتهم عبر القمع البيعي.
- أتمتة المبيعات والتسويق: اكتشاف كيفية استخدام أدوات أتمتة المبيعات والتسويق لتبسيط الأنشطة وتحقيق نتائج أفضل.
- قياس الأداء والتقييم: قياس نجاح جهود المبيعات والتسويق وتحديد المجالات التي تحتاج إلى تحسين.

لماذا يجب عليك حضور هذه الدورة؟ الايجابيات والسلبيات!

- تحسين مهارات المبيعات والتسويق: تعلم كيفية تحسين المبيعات والتسويق للحصول على ميزة تنافسية في السوق.
- إتقان تقنيات المبيعات: تطوير تقنيات المبيعات والتسويق المتقدمة لتعزيز التفاعل مع العملاء وإغلاق الصفقات بسرعة أكبر.
- تعلم استراتيجيات التسويق الفعالة: اكتساب رؤى حول اتجاهات التسويق الرقمي و المبيعات والتسويق العالمية لرفع مستوى حملاتك.
- تبسيط عملية المبيعات: تعلم كيفية استخدام أتمتة المبيعات والتسويق لتوفير الوقت وتحسين الكفاءة.
- قياس النجاح: تعلم كيفية استخدام مؤشرات الأداء لتتبع وتقويم جهود المبيعات والتسويق الخاصة بك.

الخاتمة

تعد دورة المبيعات والتسويق الاحترافية فرصة لا تقدر بثمن لتحسين مهاراتك في المبيعات والتسويق. من خلال إتقان أحدث الاستراتيجيات في إدارة المبيعات، التسويق الرقمي، و أتمتة المبيعات والتسويق، ستكون مجهزًا لدفع نمو الأعمال، وتعزيز العلاقات مع العملاء، والبقاء في صدارة المنافسة.

لا تفوت هذه الفرصة للتفوق في عالم المبيعات والتسويق. انضم إلينا واتخذ الخطوة التالية نحو تحقيق النجاح في مسيرتك وتحقيق أداء أعمال متميز.