BLACKBIRD FOR TRAINING

مبيعات التجارة

12 – 16 أبريل 2027

باريس (فرنسا)



مبيعات التجارة

المرجع: 338290_3255330 التاريخ: 12 – 16 أبريل 2027 المكان: باريس (فرنسا) الرسوم: GBP 5200

مقدمة

في عالم الأعمال التنافسي الذي يعتمد على الكفاءة في التوزيع والعلاقات التجارية القوية، أصبحت مبيعات التجارة عنصرًا محوريًا في نمو الشركات واستدامة نجاحها.

تعتمد مبيعات التجارة على بناء شراكات استراتيجية بين الموردين، والموزعين، وتجار التجزئة، بهدف ضمان تدفق المنتجات في السوق بطريقة فعّالة، وتحقيق أقصى قدر من المبيعات عبر القنوات المختلفة.

تهدف دورة مبيعات التجارة إلى تمكين المشاركين من فهم ديناميكيات الأسواق التجارية، وتطوير استراتيجيات المبيعات المبنية على البيانات، وتعزيز القدرة على التفاوض، وإدارة العلاقات مع الشركاء التجاريين.

ومن خلال أساليب علمية وتطبيقات عملية، تمنح الدورة المشاركين الأدوات اللازمة لبناء منظومات بيع متكاملة قادرة على التوسع والابتكار في بيئات تنافسية متغيرة.

أهداف الدورة

بنهاية الدورة، سيتمكن المشاركون من:

- فهم المفاهيم الجوهرية لمبيعات التجارة ودورها في السلسلة التسويقية.
- تحليل أسواق الجملة والتجزئة وتحديد فرص النمو.
- تصميم استراتيجيات بيع تعتمد على البيانات والتحليل السوقي.
- بناء وإدارة علاقات طويلة الأمد مع الشركاء التجاريين.
- تحسين مهارات التفاوض لتحقيق نتائج مربحة للطرفين.
- تطوير خطط تسويقية متكاملة لدعم قنوات التوزيع.
- إدارة فرق المبيعات التجارية بفعالية وتحفيز أدائها.
- استخدام مؤشرات الأداء لتقييم نجاح عمليات البيع التجاري.



محاور الدورة

اليوم الأول: مقدمة في مبيعات التجارة وديناميكيات السوق

- مفهوم مبيعات التجارة وأهميتها في المنظومة الاقتصادية.
- الفرق بين المبيعات التجارية ومبيعات المستهلكين المباشرة.
- تحليل بيئة السوق وتحديد العوامل المؤثرة على الأداء التجاري.
- فهم العلاقة بين المصنعين والموزعين وتجار التجزئة.
- دراسة حالات واقعية لأسواق تجارية ناجحة.
- تمرين تحليلي: تحديد فرص البيع عبر القنوات المتعددة.

اليوم الثاني: استراتيجيات البيع وإدارة الحسابات التجارية

- بناء خطط البيع المعتمدة على البيانات والتحليل الرقمي.
- تطوير استراتيجيات التوزيع والبيع عبر القنوات المختلفة.
- إدارة الحسابات الرئيسية وتخصيص الموارد بفعالية.
- تقنيات تحسين الأسعار والخصومات في الأسواق التنافسية.
- تمرين تطبيقي: إعداد خطة بيع تجارية لمنتج محدد.
- تحليل الأداء التجاري عبر أدوات القياس الحديثة.

اليوم الثالث: التفاوض وإدارة العلاقات التجارية

- أسس ومهارات التفاوض الفعال في المبيعات التجارية.
- بناء شراكات تجارية مستدامة قائمة على الثقة والمصلحة المشتركة.
- التعامل مع النزاعات التجارية وحلها بطريقة احترافية.
- تطوير مهارات الإقناع والتأثير على قرارات الشركاء.
- تمرين جماعي: محاكاة جلسة تفاوض مع عميل رئيسي.
- مراجعة دراسات حالة ناجحة في إدارة العلاقات التجارية.



اليوم الرابع: إدارة فرق المبيعات التجارية وتحفيزها

- دور القيادة في تحفيز فرق المبيعات وتحقيق الأهداف.
- تحديد مؤشرات الأداء الفردي والجماعي ومتابعتها.
- تطوير مهارات التواصل الداخلي لتحقيق التنسيق الفعال.
- استخدام نظم إدارة علاقات العملاء لتعزيز الإنتاجية.
- تحليل التحديات الميدانية التي تواجه فرق المبيعات.
- تمرين عملي: بناء نموذج متابعة أداء فريق مبيعات.

اليوم الخامس: التحليل المالي وتقييم الأداء التجاري

- استخدام التحليل المالي لتقييم فعالية أنشطة المبيعات.
- ربط الأداء التجاري بالأهداف الاستراتيجية للمؤسسة.
- تحديد مؤشرات الأداء الرئيسية KPIs لقياس النجاح.
- إعداد تقارير تحليلية لعرض النتائج والتوصيات.
- وضع خطة تطوير مستمرة لتحسين العمليات التجارية.
- التقييم الختامي وعرض مشاريع المشاركين التطبيقية.

لماذا يجب عليك حضور هذه الدورة؟ الإيجابيات والسلبيات!

- اكتساب رؤية متكاملة حول أسس واستراتيجيات مبيعات التجارة.
- تطوير مهارات تحليل الأسواق التجارية واتخاذ قرارات مبنية على البيانات.
- تعزيز القدرات التفاوضية وإدارة العلاقات مع الشركاء التجاريين.
- تعلم كيفية قيادة فرق المبيعات وتحفيزها لتحقيق الأهداف.
- تحسين الأداء المالي من خلال فهم مؤشرات المبيعات والربحية.
- توسيع المعرفة حول تخطيط التوزيع وبناء القنوات التجارية.
- تطبيق أفضل الممارسات العالمية في المبيعات التجارية.
- زيادة القدرة على مواجهة التحديات الميدانية والتغيرات السوقية.

الخاتمة

تعد دورة مبيعات التجارة من أبرز البرامج المتخصصة التي تجمع بين المعرفة الاستراتيجية والتطبيق العملي في عالم المبيعات. فهي تزود المشاركين بالأدوات التي تمكنهم من تحليل الأسواق، وتخطيط المبيعات، والتفاوض بفعالية، وبناء شراكات تجارية ناجحة



من خلال هذه الدورة، يتمكن المشاركون من تحويل استراتيجيات البيع إلى نتائج ملموسة، وتطوير رؤية تجارية شاملة تدعم النمو المستدام والتوسع في الأسواق. فالفهم العميق لمبيعات التجارة هو مفتاح النجاح لأي مؤسسة تسعى للتميز في إدارة علاقاتها التجارية وتحقيق أقصى عائد من قنواتها السوقية.

