



750
Hours Course

معهد تاول
للمعرفة
TOWELL
KNOWLEDGE
INSTITUTE

Marketing & Sales Management ادارة التسويق والمبيعات

نظرة عامة

التدريب على التسويق والمبيعات يمكن أن يحقق فوائد تجارية كبيرة لمؤسستك. يساعد تدريب الموظفين على تكنولوجيا المبيعات ومهارات خدمة العملاء وخبرة التسويق على زيادة المبيعات وتحسين رضا العملاء.

تم تطوير هذه الدورة لتلبية احتياجات جميع أولئك الذين يرغبون في تطوير المهارات والتقنيات للعمل بفعالية في مجالات المبيعات و / أو التسويق.

أهداف الدورة

يكتسب المشاركون المهارات التي يحتاجونها للنجاح في تعزيز الوعي بالعلامة التجارية، وتطوير ولاء العملاء، وتعزيز الربحية على المدى الطويل.

يركز البرنامج على الموضوعات الهامة مثل: تحديد إمكانات السوق لأي منتج أو خدمة، عملية بناء العلامة التجارية، الإعلان، تحليل التسويق، التسويق عبر وسائل التواصل الاجتماعي، تطوير الأعمال الجديدة، مهارات التفاوض، الاتصال عالي التأثير، إدارة المبيعات والمزيد.

Register today to gain a competitive edge and accomplish your organisation's sales and marketing goals.

OVERVIEW

Marketing and sales training can bring great business benefits to your organization. Training your employees on sales technology, customer service skills and marketing expertise helps to increase sales and improve customer satisfaction.

This course is developed to meet the needs of all those who wish to develop skills and techniques to work effectively in the areas of sales and / or marketing.

WHY YOUR STAFF SHOULD ATTEND

The participants gain the skills they require to successfully promote brand awareness, develop customer loyalty and boost long-term profitability.

The course focus on important topics such as; determining market potential for any product or service, the process of brand-building, advertising, marketing analysis, social media marketing, new business development, negotiation skills, high-impact communication, sales management and more.

WHO SHOULD ATTEND

- Store or hotel/restaurant manager
- Advertising or retail sales representative
- Business owner/operator
- Insurance representative
- Banking or real estate agent
- Manufacturing or wholesale sales representative

Marketing & Sales Management

ادارة التسويق والمبيعات

Main units	الوحدات الرئيسية
Understanding the Basics of Marketing	أساسيات التسويق وماهيته
Determining Market potential for any product or service	تحديد سوق المنتج أو الخدمة واحتياجات السوق
Factors that influence the competitive position of a company in the market.	القوى التنافسية والمنافسون
Market Segmentation	تقسيم (تجزئة) السوق
Marketing mix	المزيج التسويقي
Promotional mix	المزيج الترويجي
How to Create a Marketing Plan	إعداد الخطط التسويقية
The Process of Brand-Building	بناء العلامة التجارية
Importance of Sales Management	إدارة المبيعات ودورها في المؤسسة
How to Write a Sales Report	التقارير والمعلومات البيعية
Sales and Selling Objectives	الأهداف البيعية
Sales Forecasting	التنبؤ بالمبيعات
Create a sales plan	تخطيط المبيعات
Sales management and sales skills	إدارة المبيعات ومهارات البيع
Customer Service	دراسة العملاء
Effective Negotiation Skills	مهارات التفاوض والتواصل
Work Ethics	أخلاقيات العمل
Occupational safety and health	الصحة والسلامة المهنية
Basic computer skills	أساسيات الحاسب الآلي
English for Business & Work	اللغة الإنجليزية للأعمال