



## التسويق والبيع الإلكتروني في ظل المستجدات الحالية والمستقبلية

## التسويق والبيع الإلكتروني في ظل المستجدات الحالية والمستقبلية

### الأهداف:

- تنمية الخبرات وصقل المهارات وتعظيم الأداء التسويقي مما ينعكس على القدرة التحليلية والبحثية والإدارية للقيام بوظائف التسويق وأعمال التصدير بشكل مؤثر وفعال.
- تزويد المشاركين بالممارسات التنفيذية والمداخل الإستراتيجية الحديثة للعمل التسويقي المتكامل بالشكل الذي يتوافق مع المتغيرات التي طرأت في هذا المجال .
- إكساب المشاركين القدرة على إعادة وتقييم العرض البيعي الفعال والتعرف على المهارات والأساليب اللازمة لتحقيق ذلك .

### المحتوى العلمي:

#### المفاهيم الأساسية للتسويق والمدخل الإستراتيجي:

- إستراتيجيات التصدير وغزو الأسواق .
- أساليب تحليل المبيعات وطرق التنبؤ بها .
- تحليل أثر التداخل الثقافي على سلوك المستهلك .
- إستراتيجيات مواجهة المخاطر السياسي في التسويق .
- العوامل المؤثرة في إعداد خطط التسويق الإلكترونية.
- المشاكل المرتبطة بإعداد خطط التسويق .
- إستراتيجية اليابان التسويقية في إفتحام الأسواق .
- تعريف وأهمية نظم مراقبة التسويق والعوامل المؤثرة في النظام .
- سياسات وإستراتيجيات وإجراءات تقسيم وإختبار الأسواق .
- إستراتيجية التوزيع ودخول السوق إلكترونياً .
- إستراتيجية تسعير المنتجات التصديرية .
- التكتلات الإقتصادية وعلاقتها بالمجال التسويقي .

#### نماذج الإتصالات البيعية:

- تعريف الإتصال البيعي ومكوناته .
- شروط الإتصال البيعي الفعال .
- نماذج الإتصال البيعي .
- الجوانب والصفات الشخصية لمندوب البيع .

## العرض البيعي كأحد مراحل المقابلة البيعية :

- التمهيد للمقابلة البيعية .
- العرض البيعي .
- الرد على الإعتراضات .
- ختام الحديث البيعي .
- المتابعة .
- المواقف البيعية .
- أنواع المواقف البيعية .
- التحضير للمواقف البيعية المختلفة .
- كيفية التعامل مع المشاكل المتعلقة بالمواقف المختلفة .
- أنواع العروض البيعية .
- العرض البيعي النمطي والمحفوظ .
- العرض البيعي المنظم .
- العرض البيعي المبرمج .
- خطة المقارنة مع السلع المثاليه .
- عيوب ومميزات العروض البيعية المختلفة .
- مقومات نجاح العروض البيعية المختلفة .
- المبادئ الواجب مراعاتها عند التخطيط للعرض البيعي .
- عناصر تقييم العرض البيعي .
- المفاوضات البيعية .
- خطوات المفاوضة البيعية .
- قواعد المفاوضة البيعية الناجحة .
- أساليب التفاوض التي يستخدمها كل من البائع والمشتري .

## المشاركون :

- مسئولو التسويق ومعاونوهم والعاملون في مجال التسويق والمبيعات والتصدير في المؤسسات الإنتاجية والخدمية في القطاعين العام والخاص والهيئات والمنظمات المعنية بتنمية الصادرات.
- العاملون الذين يتطلب عملهم إعداد وتقديم ومناقشة العروض مع العملاء .