

MERCHANDISING SKILLS

عدد ساعات البرنامج: 20 ساعة

عدد أيام البرنامج: 4 أيام

الموضوعات الأساسية للدورة التدريبية

- مفهوم التسويق
- الفرق بين التسويق والبيع
- كيفية تلبية احتياجات الزبائن
- مفهوم المزيج التسويقي
- عناصر المزيج التسويقي
- تحليل swot
- الترويج
- مهارات البيع
- مهارات البائع ووجباته
- اساليب التعامل مع الزبائن
- صفات البائع المتميز
- تعريف تجارة التجزئة
- اهمية تجارة التجزئة
- تعريف تاجر التجزئة
- مهام ومواصفات تاجر التجزئة
- المهارات الأساسية التي يجب ان تتوفر في تاجر التجزئة
- وظائف تاجر التجزئة
- طبيعة تجارة التجزئة
- التنبؤ باحتياجات ورغبات المستهلك
- القيام بدور الوكيل الشراء للمستهلك بالكميات والتشكيلات المناسبة
- امداد المنتج بالمعلومات عن المستهلك وسلوكه ورغباته
- تقيد المعلومات اللازمة للمستهلك التي تساعد على اتخاذ قرار الشراء
- تمويل عمليات الشراء للمستهلك كما في البيع بالتقسيط
- تقسيمات تجارة الجملة
- اهمية منافذ التوزيع
- انواع قنوات التوزيع
- حسب الاتجاهات
- حسب المنتجات
- تدريبات عملية علي قنوات التوزيع
- العوامل المؤثرة على الربحية والنمو في تجارة التجزئة
- اوجه الشبه والاختلاف بين تجارة الجملة وتجارة التجزئة
- العوامل التي تؤثر في اختيار موقع البيع بالتجزئة
- العوامل الداخلية
- العوامل الخارجية
- قصص ناجحة في المجلس النوعي للتدريب في قطاع التجزئة
- مستقبل تجارة التجزئة
- مخاطر تجارة التجزئة



الاهداف العامة للدورة التدريبية :

- تدريب المتدربين على الفرق بين البيع والتسويق
- اكساب المتدربين المفاهيم الأساسية للبرنامج التدريبي
- بيان المفاهيم الحديثة في إدارة العلاقة مع العملاء لتحقيق وفهم وإرضاء توقعات العملاء .
- تدريب المتدربين على مهارات اجراء تحليل على المنتجات لمعرفة نقاط القوة والضعف والفرص والمخاطر
- تمكين المتدربين من مناقشة أساليب وتطبيقات الخدمات السائدة والمتبعة في الأعمال الاحترافية ومراجعتها وتقييمها.
- الإلمام بكتابة عناصر ترويج الخدمات وبيان أثر تلك العناصر في العملية التسويقية.
- اكساب المتدربين مهارات فن البيع
- توظيف مهارات التي اكتسبها المتدربين من خلال التطبيق العملي
- القدرة على التنبؤ باحتياجات ورغبات المستهلك
- تدريب المتدربين على المهارات التي يتم على اساسها اختيار مواقع بيع التجزئة
- تدريب المتدربين لرفع كفاءتهم فنون التعامل و مهارات الاتصال مع العملاء

الجمهور المستهدف :

- جميع المدراء والمشرفون والموظفون الذين يتطلب عملهم امتلاك مهارات المبيعات والمشتريات
- الراغبون في ممارسة عمل التسويق والبيع.
- العاملون ممثلي بيع وتسويق في وكالات البيع والتسويق.
- مندوبو المبيعات في الشركات والوكالات التسويقية.
- الراغبون في تعلم تخطيط وتسويق البيع.
- من لديهم الرغبة في تطوير مهاراتهم في مجال التسويق والبيع