



دورة تدريبيه في إدارة الإيرادات ووضع أساسيات استراتيجية التسويق



AGILE LEADERS
Training Center

02 - 06 Jun 2025
كوالالمبور

دوره تدريبيه في إدارة الإيرادات ووضع أساسيات استراتيجية التسويق

الرجوع: 103600265_257404 | التاريخ: 02 Jun 2025 | الموقع: كوالالمبور | الرسوم: Euro 5200

نظرة عامة على الدورة

تُقدم هذه الدورة تدريب شامل حول إدارة الإيرادات وتطوير استراتيجيات التسويق، حيث تهدف إلى تزويد المشاركين للمفاهيم الأساسية والممارسات المتقدمة في هذا المجال. تتناول الدورة أحدث النماذج في تحليل الإيرادات، استراتيجيات التسويق الديناوري، والتباو بالطلب. يرتكز محتوى الدورة على تطبيقات عملية ودراسات حالة حقيقة في قطاعات متعددة مثل التجزئة، الضيافة، الطيران، التجارة الإلكترونية، والتصنيع، مما يضمن وفاءً بالمعرفة النظرية وتحديات الواقعية في سوق العمل. وعبر استخدام التباو المتقدمة، واستراتيجيات تحصيص المخزون والتحكم في السعة، سيكتسب المشاركون المهارات الضرورية لتطوير حلول فعالة وقابلة للتنفيذ.

الجمهور المستهدف

- المديرون التنفيذيون ورؤساء النقسام
- المختصون في إدارة الإيرادات، المالية، والتسعير
- رواد النعمال وأصحاب الشركات الناشئة
- محترفو تطوير النعمال والاستراتيجيات التجارية

النظام المستهدفة

- التسويق والمبيعات
- المالية والمحاسبة
- تطوير النعمال والاستراتيجية
- العمليات وإدارة المخزون

القطاعات المستهدفة

- البيع بالتجزئة
- الضيافة والسيادة
- التجارة الإلكترونية
- التصنيع
- العينات الحكومية وما في حكمها

أهداف الدورة

في نهاية هذه الدورة سيتمكن المشاركون من:

- اتقان وتطبيق المبادئ الأساسية لإدارة الإيرادات لتعزيز النداء المالي
- تطوير وتنفيذ استراتيجيات تسويق قائمة على البيانات لمختلف النسواق
- تحليل واستخدام مؤشرات النداء الرئيسية KPIs في اتخاذ قرارات التسويق

- تطبيق تقنيات التنبؤ بالطلب لتحسين دقة التوقعات الاستراتيجية
- إدارة تخصيص المخزون والتحكم في السعة التشغيلية لتحقيق كفاءة تشغيلية مثل
- استخدام التحليل المتقدم ونمادج البيانات في تحسين قرارات الإيرادات

منهجية التدريب

- دراسات حالة تحليلية تتيح استكشاف تحديات إدارة الإيرادات عبر مختلف القطاعات
- ورش عمل تطبيقية تهدف إلى تعزيز المهارات في تحليل البيانات واتخاذ القرارات الاستراتيجية
- جلسات تفاعلية ومناقشات جماعية تُمكّن المشاركين من تبادل الخبرات والتفكير
- تحليل سيناريوهات لاختبار المفاهيم والنماذج النظرية على بيانات عمل حقيقة
- تقييمات دورية وجلسات تغذية راجعة لقياس مستوى التقدم وتقدير إرشادات مخصصة

أدوات الدورة

- كتيب الدورة
- دراسات حالة مخصصة لكل قطاع
- مصادر الكترونية ومواد قرائية
- قوالب ونمادج تحليل الإيرادات والتسعير

محتوى الدورة

اليوم 1: مقدمة في إدارة الإيرادات

- الموضوع 1: المفاهيم الأساسية وتطور إدارة الإيرادات
- الموضوع 2: النهداف والمبادئ الأساسية للإدارة الإيرادات
- الموضوع 3: الشروط الازمة لتطبيق إدارة الإيرادات
- الموضوع 4: مقارنة بين إدارة الإيرادات وإدارة العائدات
- الموضوع 5: تحليل أهمية إدارة الإيرادات في بيانات العمل المختلفة
- الموضوع 6: ورشات النداء الرئيسية KPIs وأدوات القياس
- المراجعة: تحليل المفاهيم الرئيسية وتقدير استراتيجيات الإيرادات

اليوم 2: استراتيجيات التسويق الفعالة

- الموضوع 1: تحليل العوامل المؤثرة على استراتيجيات التسويق
- الموضوع 2: مقارنة بين استراتيجيات التسويق المختلفة
- الموضوع 3: التسويق القائم على القيمة مقابل التسويق القائم على التكلفة
- الموضوع 4: التسويق الديناميكي وتأثيره على الإيرادات
- الموضوع 5: دور التحليل الرقمي والبيانات الضخمة في استراتيجيات التسويق
- الموضوع 6: ورشات النداء الرئيسية في تقييم فعالية التسويق
- المراجعة: تطبيقات عملية لاستراتيجيات التسويق المختلفة

اليوم 3: تقنيات التنبؤ بالطلب

- الموضوع 1: النسبي الاقتصادية لإدارة الإيرادات
- الموضوع 2: استراتيجيات إدارة الطلب وتحليل السوق
- الموضوع 3: منهجيات التنبؤ المختلفة وأفضل الممارسات
- الموضوع 4: استخدام الذكاء الاصطناعي والتحليلات المتقدمة في التنبؤ
- الموضوع 5: قياس أخطاء التنبؤ وتحسين دقة التوقعات
- الموضوع 6: مراجعة تطبيقية حول دقة التنبؤات واتخاذ القرار
- المراجعة: تحليل بيانات التنبؤ ودورها في تحسين التخطيط

اليوم 4: تخصيص المخزون والتحكم في السعة

- الموضوع 1: المبادئ الأساسية لإدارة المخزون وتخصيص السعة
- الموضوع 2: استراتيجيات تحسين الإيرادات عبر إدارة المخزون
- الموضوع 3: أدوات تحليل الطلب والتحكم في التوزيع
- الموضوع 4: سياسات الحجز وإدارة التوفير
- الموضوع 5: استراتيجيات التعامل مع الج拘ولات الزائدة
- الموضوع 6: التحليل التنبئي وتأثيره على قرارات تخصيص المخزون
- المراجعة: دراسة حالة حول إدارة المخزون بكفاءة

اليوم 5: استراتيجيات إدارة الإيرادات المتقدمة

- الموضوع 1: دمج مصادر البيانات في أنظمة إدارة الإيرادات
- الموضوع 2: التحليل المتقدم في اتخاذ القرارات الاستراتيجية
- الموضوع 3: تصميم وتطوير أنظمة إدارة الإيرادات RMS
- الموضوع 4: ملائم أنظمة الإيرادات الفعالة
- الموضوع 5: تحليل الاتجاهات المستقبلية وتأثيرها على استراتيجيات الإيرادات
- الموضوع 6: تقييم كفاءة أنظمة الإدارة وتحسين المستور
- المراجعة: تطبيق استراتيجيات متقدمة في بيانات عمل مختلفة

التساؤلات المكررة

- ما هي المؤهلات أو المتطلبات الالزمة للمشاركين قبل التسجيل في الدورة؟
لا توجد متطلبات مسبقة، لكن يُفضل أن يكون لدى المشاركين خلفية في إدارة النعمال، المالية، أو التسويق لدراس المفاهيم المتقدمة بفعالية.
- كم تستغرق مدة الجلسة اليومية، وما هو العدد الإجمالي لساعات الدورة؟
تمتد كل جلسة يومية إلى 4-5 ساعات، بما يشمل جلسات تفاعلية ودراسات حالة، ليصل إجمالي مدة الدورة إلى 20-25 ساعة تدريبية.
- كيف تساعد استراتيجيات التسعي الديناميكي في تحسين إدارة الإيرادات؟
يتتيح التسعي الديناميكي تعديل النسعار استجابةً للطلب والعوامل السوقية، مما يساعد الشركات على تحسين الإيرادات واستهداف شرائح العملاء بفعالية.

كيف تختلف هذه الدورة عن الدورات الأخرى؟

تتميز هذه الدورة بدمج التحليل الرقمي المتقدم مع التطبيق العملي، مما يمكن المشاركين من تطوير استراتيجيات قائمة على البيانات.

WHO WE ARE

Agile Leaders is a renowned training center with a team of experienced experts in vocational training and development. With 20 years of industry experience, we are committed to helping executives and managers replace traditional practices with more effective and agile approaches.

OUR VISION

We aspire to be the top choice training provider for organizations seeking to embrace agile business practices. As we progress towards our vision, our focus becomes increasingly customer-centric and agile.

OUR MISSION

We are dedicated to developing value-adding, customer-centric agile training courses that deliver a clear return on investment. Guided by our core agile values, we ensure our training is actionable and impactful.

WHAT DO WE OFFER

At Agile Leaders, we offer agile, bite-sized training courses that provide a real-life return on investment. Our courses focus on enhancing knowledge, improving skills, and changing attitudes. We achieve this through engaging and interactive training techniques, including Q&As, live discussions, games, and puzzles.



AGILE LEADERS
Training Center

CONTACT US

- UAE, Dubai Investment Park First
- +971585964727
+447700176600
- sales@agile4training.com



Gamified and Interactive Training

We understand that training delivery can be challenging, both online and offline. To ensure engagement and achieve learning objectives, we have developed our own activities and collaborated with industry-leading solutions to gamify our training sessions. This approach increases interaction levels and guarantees effective learning outcomes.



Our Training Categories

We cover a wide range of training categories to cater to different needs and interests

Branding, Marketing, Customer Relations, & Sales Programs	Political & Public Relations Programs
Finance and Accounting Programs	Project Management Programs
Human Resources Management Programs	Quality & Process Management
Management & Leadership Programs	Self-Development Programs

Join Agile Leaders today and embark on a transformative journey towards becoming a more agile and effective leader. Experience our customer-centric approach, actionable training, and guaranteed return on investment. Let us help you unleash your full potential in the dynamic business landscape.



Where to Find Us

You can join our training programs at our centers located in

We also offer online training sessions through the Zoom platform.



 Malaysia Kuala Lumpur	 Morocco Casablanca	 Spain Barcelona	 France Paris	 UK London	 Italy Rome	 Egypt Cairo Sharm El-Sheikh	 Turkey Istanbul	 Georgia Tbilisi	 Azerbaijan Baku	 UAE Dubai
---	--	---	--	---	--	--	---	---	---	---



UAE, Dubai Investment Park First



+971585964727
+447700176600



sales@agile4training.com