



إتقان استراتيجيات المبيعات والتسويق بين الشركات (B2B) الحديثة



AGILE LEADERS
Training Center

إتقان استراتيجيات المبيعات والتسويق بين الشركات الحديثة (B2B)

نظرة عامة على الدورة:

تهدف الدورة التدريبية إلى تزويد المشاركين بالمعرفة والمهارات اللازمة لفهم وتطبيق استراتيجيات المبيعات والتسويق في بيئة التجارة بين الشركات B2B. ستغطي الدورة موضوعات مثل تحليل السوق، استراتيجيات التسعير، تجربة العملاء، واستخدام الأدوات الرقمية لتحسين الأداء. من خلال الجمع بين الدراسة النظرية ودراسات الحالة العملية، سيتمكن المشاركون من تطوير مهارات أساسية لتعزيز نجاح مؤسساتهم في الأسواق الحديثة.

الجمهور المستهدف:

- مدراء المبيعات والتسويق
- موظفو المبيعات
- موظفو تطوير الأعمال

الأقسام المستهدفة:

- قسم المبيعات
- قسم التسويق
- قسم تطوير الأعمال

القطاعات المستهدفة:

- التصنيع
- التكنولوجيا
- الخدمات اللوجستية والنقل
- التجارة الإلكترونية
- الهيئات الحكومية وما في حكمها

أهداف الدورة:

في نهاية الدورة سيتمكن المشاركون من:

- تحليل السوق واستهداف العملاء المناسبين
- تطوير استراتيجيات تسعير فعالة
- تطبيق أدوات تحليل البيانات لفهم سلوك العملاء
- تحسين العلاقات مع العملاء باستخدام تقنيات CRM
- تعزيز استراتيجيات التسويق الرقمي



منهجية التدريب:

تعتمد الدورة على أساليب تدريبية متنوعة تشمل:

- المحاضرات التفاعلية
- دراسات الحالة
- العمل الجماعي
- الأنشطة التطبيقية

أدوات الدورة:

- مواد قرائية إلكترونية للدورة
- قوالب لتطوير استراتيجيات المبيعات
- موارد علمية عبر الإنترنت لدراسة السوق

محتوى الدورة:

اليوم 1: أساسيات التجارة بين الشركات

- الموضوع 1: تعريف التجارة بين الشركات
- الموضوع 2: الفرق بين B2B و B2C
- الموضوع 3: أهمية التجارة بين الشركات
- الموضوع 4: تحليل السوق
- الموضوع 5: تحديد المنافسين
- الموضوع 6: فهم السوق المستهدف
- المراجعة: مراجعة اليوم الأول

اليوم 2: استراتيجيات التسويق

- الموضوع 1: تجزئة العملاء
- الموضوع 2: التسويق القائم على الحساب ABM
- الموضوع 3: التسويق عبر البريد الإلكتروني
- الموضوع 4: التسويق عبر الشبكات الاجتماعية
- الموضوع 5: استخدام المحتوى في التسويق
- الموضوع 6: تحسين محركات البحث
- المراجعة: مراجعة اليوم الثاني

اليوم 3: استراتيجيات المبيعات

- الموضوع 1: استراتيجيات البيع
- الموضوع 2: إدارة المبيعات
- الموضوع 3: تحويل العملاء المحتملين



- الموضوع 4: أدوات المبيعات الحديثة
- الموضوع 5: فهم سلوك العملاء
- الموضوع 6: تطوير العلاقات طويلة المدى
- المراجعة: مراجعة اليوم الثالث

اليوم 4: استراتيجيات التسعير

- الموضوع 1: التسعير الثابت
- الموضوع 2: التسعير الديناميكي
- الموضوع 3: التسعير على أساس القيمة
- الموضوع 4: التسعير التجريبي
- الموضوع 5: استراتيجيات المنافسة
- الموضوع 6: استخدام البيانات في التسعير
- المراجعة: مراجعة اليوم الرابع

اليوم 5: الاتجاهات المستقبلية في تجزئة الشركات

- الموضوع 1: الذكاء الاصطناعي والتعلم الآلي
- الموضوع 2: التحليلات التنبؤية
- الموضوع 3: إدارة علاقات العملاء CRM
- الموضوع 4: الاتجاهات المستقبلية
- الموضوع 5: حلول مخصصة للعملاء
- الموضوع 6: استخدام التكنولوجيا في التسويق
- المراجعة: مراجعة شاملة

التساؤلات المكررة:

- ما هي المؤهلات أو المتطلبات السابقة اللازمة للمشاركين قبل التسجيل في الدورة؟

لا توجد متطلبات محددة، ولكن يُفضل أن يكون لدى المشاركين خبرة عملية في مجال المبيعات أو التسويق.

- كم تستغرق مدة الجلسة اليومية، وما هو العدد الإجمالي لساعات الدورة؟

كل جلسة يومية تستغرق 4-5 ساعات تقريبًا، مع فترات راحة. مدة الدورة الإجمالية هي خمسة أيام 20-25 ساعة.

- كيف يتم دمج التحليلات التنبؤية والذكاء الاصطناعي في استراتيجيات المبيعات؟

ستغطي الدورة كيفية استخدام التحليلات التنبؤية والذكاء الاصطناعي لفهم العملاء، تحسين الحملات التسويقية، وتطوير استراتيجيات تسعير ديناميكية

كيف تختلف هذه الدورة عن الدورات الأخرى:

تتميز هذه الدورة بتقديم نهج شامل يجمع بين النظرية والتطبيق العملي، مع التركيز على التجارة بين الشركات فقط. يتم دمج أدوات حديثة مثل التحليلات التنبؤية والذكاء الاصطناعي في كل محور من محاور الدورة، مما يوفر للمشاركين فرصة لفهم أحدث التطورات وتطبيقها في مجالات عملهم.

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



UAE, Dubai Investment
Park First



+971585964727
+447700176600



sales@agile4training.com