



إتقان استراتيجيات المبيعات والتسويق بين الشركات (B2B) الحديثة



إتقان استراتيجيات المبيعات والتسويق بين الشركات (B2B) الحديثة

الرجوع: 103600437_62981 التاريخ: 04 - 08 May 2026 الموقع: لندن - Victorya Inn Premier الرسوم: 5700 Euro

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، تجزئة 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:

تعتهد الدورة على أساليب تدريبية متنوعة تشمل:

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

أدوات الدورة:

- مواد قرآنية 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 وB2C
- 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 الهكررة:

- 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 تقريباً، 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.



فئات الدورات التدريبية



HR TRAINING & DEVELOPMENT

دورات إدارة و تطوير الموارد البشرية



دورات إدارة و تحليل البيانات ودورات علم البيانات



دورات إدارة الجودة وتطوير العمليات



الدورات التدريبية في مجال البيئة والاستدامة



دورات التسويق وإدارة علاقات العملاء وإدارة المبيعات



دورات التدريب القانوني والمشتريات والتعاقدات



دورات الاتصال الجماهيري و السياسات والعلاقات العامة



دورات النظم السبراني ودورات تقنية المعلومات



دورات الصيانة ودورات المجالات الهندسية المتنوعة



دورات الصحة والسلامة والأمن المهني



دورات السكرتارية و إدارة المكاتب



دورات الحوكمة وإدارة المخاطر والامتثال



فئات الدورات التدريبية



دورات معتمدة بشهادة CPD



دورات في مجالات القيادة والإدارة



دورات المهارات الشخصية وتطوير الذات



دورات المحاسبة و التمويل و دورات الإدارة
الهائية



دورات مكتب إدارة المشاريع وإدارة المشاريع
الرشيقة



دورات معتمدة من قبل هيئات دولية

مدن التدريب



اسطنبول - تركيا



أمستردام - هولندا



أنقرة - تركيا



أثينا - اليونان



الرياض - المملكة العربية السعودية



الدوحة - قطر



الدار البيضاء - المغرب



الجبيل - المملكة العربية السعودية



باريس - فرنسا



المنامة - مملكة البحرين



الكويت - الكويت



القاهرة - مصر



براغ - جمهورية التشيك



بانكوك - تايلاند



بالي - جمهورية إندونيسيا



باكو - أذربيجان

مدن التدريب



جاكرتا - جمهورية اندونيسيا



تبليسي - جورجيا



بوكيت - تايلاند



برشلونة - إسبانيا



روما - إيطاليا



دبي - الإمارات العربية المتحدة



جوهانسبرغ - جنوب إفريقيا



جنيف - سويسرا



شهر الشيخ - هصر



سيول - كوريا الجنوبية



سان دييغو - الولايات المتحدة الأمريكية



زنجبار - تنزانيا



طوكيو - اليابان



طشقند - أوزبكستان



طرابزون - تركيا



شيكاغو - الولايات المتحدة الأمريكية

مدن التدريب



كوالالمبور - ماليزيا



فيينا - النمسا



عن بعد - منصة زووم



عمان - المملكة الأردنية الهاشمية



ماربيا - اسبانيا



لندن - المملكة المتحدة



لانكاوي - ماليزيا



كيب تاون - جنوب إفريقيا



ميلان - إيطاليا



مونترال - سويسرا



مسقط - سلطنة عمان



مدريد - إسبانيا



نيس - فرنسا



نيروبي - كينيا



ميونخ - ألمانيا

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