



إتقان استراتيجيات المبيعات والتسويق بين الشركات (B2B) الحديثة



AGILE LEADERS
Training Center

29 Nov - 03 Dec 2026

جوهانسبرغ

إتقان استراتيجيات المبيعات والتسويق بين الشركات (B2B) الحديثة

المرجع: 103600437_63039 التاريخ: 29 Nov - 03 Dec 2026 الموقع: جوهانسبرغ الرسوم: Euro 6000

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 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 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

الدورات التدريبية في مجال البيئة والاستدامة	دورات إدارة الجودة وتطوير العمليات
دورات إدارة و تحليل البيانات ودورات علم البيانات	دورات إدارة و تطوير الموارد البشرية
دورات الذهن السيرياني ودورات تقنية المعلومات	دورات الاتصال الجماهيري و السياسات والعلاقات العامة
دورات التدريب القانوني والهشتريات والتعاقدات	دورات التسويق وإدارة علاقات العملاء وإدارة المبيعات
دورات الحوكمة وإدارة المخاطر والامتثال	دورات السكرتارية و إدارة المكاتب
دورات الصحة والسلامة والذهن المهني	دورات الصيانة ودورات المجالات الهندسية المتنوعة
دورات المحاسبة و التهويل و دورات الإدارة المالية	دورات المهارات الشخصية وتطوير الذات
دورات في مجالات القيادة والإدارة	دورات معتمدة من قبل هيئات دولية
دورات مكتب إدارة المشاريع وإدارة المشاريع الرشيقية	



مدن التدريب

أكرا غانا	أثينا اليونان	أبوظبي الإمارات العربية المتحدة
الجبيل المملكة العربية السعودية	استنبول تركيا	أهستردام هولندا
الرياض المملكة العربية السعودية	الدوحة قطر	الدار البيضاء المغرب
المنامة مملكة البحرين	الكويت الكويت	القاهرة مصر
بالي جمهورية إندونيسيا	باكو أذربيجان	باريس فرنسا
برشلونة إسبانيا	براغ جمهورية التشيك	بانكوك تايلاند
بوكيت تايلاند	بورتو البرتغال	برلين ألمانيا
جاكارتا جمهورية إندونيسيا	تورنتو كندا	تبليسي جورجيا
دبي الإمارات العربية المتحدة	جوهانسبرغ جنوب أفريقيا	جنيف سويسرا
سان دييغو الولايات المتحدة الأمريكية	زنجبار تنزانيا	روما إيطاليا
نصر الشيخ مصر	سيول كوريا الجنوبية	سنغافورة سنغافورة
طشقند أوزبكستان	طرابزون تركيا	شيكاغو الولايات المتحدة الأمريكية
عن بعد منصة زووم	عمان المملكة الأردنية الهاشمية	طوكيو اليابان



مدن التدريب

كوالالمبور ماليزيا	فيينا النمسا	فرانكفورت ألمانيا
لشبونة البرتغال	لأنكاوي ماليزيا	كيب تاون جنوب إفريقيا
هديد إسبانيا	ماربيا إسبانيا	لندن المملكة المتحدة
ميلان إيطاليا	هونتر سويسرا	هسقط سلطنة عمان
نيس فرنسا	نيروبي كينيا	هيونج ألمانيا
		نيويورك الولايات المتحدة الأمريكية