



عائد الاستثمار في ترويج المبيعات والتفاوض الاستراتيجي مع كبار العملاء



AGILE LEADERS
Training Center

12 - 16 Oct 2026
بأكو



عائد الاستثمار في ترويج المبيعات والتفاوض الاستراتيجي مع كبار العملاء

المرجع: 103600569_74188 التاريخ: 12 - 16 Oct 2026 الموقع: باكو الرسوم: Euro 5000

نظرة عامة على الدورة:

هذه الدورة هي برنامج عملي للغاية ووجه نحو الاستراتيجية، مصمم لمساعدة القادة التجاريين و متخصصي المبيعات و مديري كبار العملاء على تحسين نتائج التفاوض، وتحسين الاستثمارات التجارية، وتعزيز شراكات تجار التجزئة في بيئات السلع الاستهلاكية سريعة الحركة FMCG والتجزئة شديدة التنافسية. تدمج دورة التدريب المتقدمة هذه في التفاوض التجاري أطر عمل حديثة لإدارة نمو الإيرادات للسلع الاستهلاكية سريعة الحركة، والتدريب على التمييز التجاري، والتدريب على تحسين الإنفاق التجاري مع استراتيجيات التفاوض وتنفيذ العروض الترويجية الواقعية.

سيتعلم المشاركون كيفية تحسين ربحية العروض الترويجية، والتحكم في تسرب الخصومات، والتفاوض على اتفاقيات أقوى مع تجار التجزئة، و هوامش التنفيذ التجاري مع أهداف النمو الاستراتيجية. تجمع الدورة بين رؤى من أبحاث ومنشورات صناعية معترف بها دولياً حول التدريب على إدارة كبار العملاء، والتدريب على تحسين عائد ترويج المبيعات، والتدريب على مهارات التفاوض في التجزئة، والتدريب على التخطيط المشترك للعمال. يتضمن البرنامج أيضاً مفاهيم عملية من دراسات راندة حول عائد ترويج المبيعات، واستراتيجية التسعير، وإدارة نمو الإيرادات، والتعاون مع تجار التجزئة، والتحليلات التجارية.

من خلال دراسات الحالة، والمحاكاة، وورش عمل التفاوض، وتمارين التخطيط الاستراتيجي للحسابات، سيطور المشاركون المهارات المطلوبة لتعزيز فعالية العروض الترويجية، وتحسين تحقيق المبيعات الدولية، وتعزيز علاقات تجار التجزئة، ودفع النمو التجاري المربح مع بناء ميزة تنافسية مستدامة عبر كبار العملاء وقنوات التجزئة.

الجمهور المستهدف:

- مديرو كبار العملاء
- مديرو الحسابات الوطنية
- مديرو تسويق التجارة
- المديرون التجاريون
- مديرو إدارة نمو الإيرادات RGM
- مديرو الفئات
- مديرو عمليات التجزئة
- مديرو المالية التجارية
- مشرفو المبيعات
- متخصصو التفاوض في التجزئة

الإدارات المستهدفة:

- إدارات المبيعات والتجارة
- إدارات تسويق التجارة
- إدارة نمو الإيرادات RGM
- فرق إدارة كبار العملاء
- فرق روى المستهلك والتحليلات
- تخطيط سلسلة التوريد
- إدارات التسويق والعروض الترويجية



القطاعات المستهدفة:

- السلع الاستهلاكية سريعة الحركة FMCG
- السلع الاستهلاكية المعبأة CPG
- مستحضرات التجميل والعناية الشخصية
- تجزئة الإلكترونيات
- التوزيع والبيع بالجملة
- التجارة الإلكترونية وتجزئة القنوات المتعددة Omnichannel
- المنتجات المنزلية
- توزيع قطع غيار السيارات ما بعد البيع
- التوزيع الصناعي

أهداف الدورة:

بحلول نهاية هذه الدورة، سيتمكن المشاركون من:

- تعزيز المفاوضات التجارية وتحسين النتائج التجارية عبر كبار العملاء.
- تحسين المواقف التجارية مع تقليل التخفيف المفرط للخصومات.
- تحسين تحقيق المبيعات الزلوية مقابل أهداف الخطة التشغيلية السنوية/التوقعات من خلال تخطيط أفضل للحسابات.
- زيادة عائد ترويج المبيعات باستخدام استراتيجيات فعالة للترويج التجاري والتسعير.
- تحسين التحكم في الخصومات وتوسيع قوائم المنتجات SKU عبر شركاء التجزئة.
- تعزيز إدارة شروط الدفع وتقليل المستحقات المتأخرة.
- تسريع الجداول الزمنية لتنفيذ العروض الترويجية والمطالبات ومرتجعات البضائع للموردين RTVs وتوافقات التخطيط المشترك للعمال JBP.
- تعزيز الإنتاجية الداخلية، وتحديد أولويات الحسابات، وكفاءة التنفيذ التجاري.

منهجية التدريب:

تستخدم هذه الدورة منهجية تفاعلية للغاية وهوجمة نحو العمل، مصممة لزيادة المشاركة والتطبيق التجاري والتأثير القابل للقياس في مكان العمل. سيشترك المشاركون في محاكاة تفاوض واقعية، ودراسات حالة لتجار التجزئة، وتمارين تحليل ترويج المبيعات، وورش عمل تخطيط استراتيجي تعاونية تركز على مفاهيم دورة التفاوض التجاري والتميز التجاري.

تجمع المنهجية بين التيسير بقيادة المدرب والتمارين العملية في مهارات التفاوض مع كبار العملاء، والتعامل مع اعتراضات تجار التجزئة، وتحليل استراتيجية التسعير، وحسابات عائد ترويج المبيعات، وتقبيبات الربحية على مستوى الحساب. سيعمل المشاركون على سيناريوهات تجارية حية تتضمن مفاوضات مع تجار التجزئة، وتخصيص الإنفاق التجاري، وتخطيط العروض الترويجية، والتحكم في الخصومات، وتنفيذ التخطيط المشترك للعمال.

تشمل الأنشطة الإضافية لعب الحوار في التفاوض، وتمارين تحسين المواقف التجارية، ورسم خرائط استراتيجية تجار التجزئة، ومحاكاة التنبؤ، وجلسات التخطيط التجاري التعاوني. تركز الدورة على التنفيذ العملي والتفكير الاستراتيجي والتحسين التجاري القابل للقياس بدلاً من المفاهيم النظرية وحدها.

أدوات الدورة:

- أدلة التفاوض التجاري
- قوالب عائد ترويج المبيعات
- أطر عمل تخطيط كبار العملاء
- نماذج حوكمة التسعير والخصومات
- دراسات حالة من قطاعي السلع الاستهلاكية سريعة الحركة والتجزئة
- مواد قراءة ومراجع التميز التجاري



محتوى الدورة:

اليوم الأول: أسس التميز التجاري والتفاوض التجاري

- الموضوع 1: مقدمة في دورة التدريب على التفاوض التجاري وأساسيات التميز التجاري
- الموضوع 2: فهم إدارة نمو الإيرادات لسوق السلع الاستهلاكية سريعة الحركة والتجزئة
- الموضوع 3: تجزئة تجار التجزئة الاستراتيجية وتحديد أولويات كبار العملاء
- الموضوع 4: أساسيات التدريب على إدارة كبار العملاء وقيمة العميل طويلة النجل
- الموضوع 5: مبادئ دورة التدريب على الاستراتيجية التجارية لنمو الهاش المسمى
- الموضوع 6: فهم ديناميكيات قوة التجزئة، وعلم نفس المشتري، ونفوذ التفاوض
- تأمل ومراجعة: مراجعة أساسيات التفاوض، وسلوك تجار التجزئة، وفرص النمو التجاري

اليوم الثاني: التفاوض المتقدم في التجزئة وإدارة كبار العملاء

- الموضوع 1: تقنيات التدريب المتقدمة على التفاوض مع كبار العملاء
- الموضوع 2: التدريب على مهارات التفاوض في التجزئة لحماية الهاش والتحكم في الخصومات
- الموضوع 3: بناء استراتيجيات تدريب على التخطيط المشترك للأعمال عالية التأثير
- الموضوع 4: التفاوض على القوائم، وتوسيع التشكيلة، واتفاقيات مساحة الرفوف
- الموضوع 5: إدارة الاعتراضات، والمطالبات، ومرتجعات البضائع للموردين RTVs، وضغط تجار التجزئة بفعالية
- الموضوع 6: بناء العلاقات الاستراتيجية والتعاون التجاري وتعدد الوظائف
- تأمل ومراجعة: تقييم تكتيكات التفاوض، وتأثير تجار التجزئة، ونمو الحسابات الاستراتيجية

اليوم الثالث: عائد ترويج المبيعات وتحسين الإنفاق التجاري

- الموضوع 1: أساسيات استراتيجيات دورة إدارة ترويج المبيعات
- الموضوع 2: التدريب على تحسين عائد ترويج المبيعات وأطر تحليل ما بعد الحدث
- الموضوع 3: التدريب على تحسين الإنفاق التجاري وحوكمة الاستثمار التجاري
- الموضوع 4: التنبؤ بالعروض الترويجية، وتخطيط السيناريوهات، والتحليلات التجارية
- الموضوع 5: تقييم أداء العروض الترويجية باستخدام مقاييس إدارة نمو الإيرادات
- الموضوع 6: تصميم عروض ترويجية فعالة ونهاج دورة استراتيجية التسعير
- تأمل ومراجعة: تقييم فعالية ترويج المبيعات، ومحركات عائد الاستثمار، وربحية العروض الترويجية

اليوم الرابع: إدارة نمو الإيرادات والتميز في التنفيذ التجاري

- الموضوع 1: أطر عمل دورة إدارة نمو الإيرادات المتقدمة
- الموضوع 2: هيكل التسعير، وتحسين الهاش التجاري، وإدارة الربحية
- الموضوع 3: استراتيجية التشكيلة، ونمو الفئات، وممارسات دورة الإدارة التجارية للتجزئة
- الموضوع 4: التدريب على التميز في التنفيذ التجاري لإنجاز المفاوضات بشكل أسرع
- الموضوع 5: تحسين تحقيق المبيعات الدولية، وهواة التوقعات، وتخطيط التجزئة
- الموضوع 6: تعزيز الإنتاجية الداخلية، وسير عمل الموافقات، والمرونة التجارية
- تأمل ومراجعة: مراجعة التميز في التنفيذ، وربحية تجار التجزئة، والإنتاجية التجارية



اليوم الخامس: القيادة التجارية الاستراتيجية والنمو المستدام

- الموضوع 1: شراكات التجزئة الاستراتيجية والنمو التجاري طويل الأجل
- الموضوع 2: اتخاذ القرار المبني على البيانات في إدارة نمو الإيرادات للسلع الاستهلاكية سريعة الحركة
- الموضوع 3: التعاون في التجزئة، واستراتيجية القنوات المتعددة Omnichannel، وروى المستهلك
- الموضوع 4: إدارة المخاطر التجارية والتفاوض على شروط الدفع
- الموضوع 5: بناء خطط عمل تجارية متكاملة ولوحات معلومات ووشرات الأداء الرئيسية KPI
- الموضوع 6: محاكاة التفاوض النهائية وورش عمل عرض الحسابات الاستراتيجية
- تأهل ومراجعة: تطوير خارطة طريق عملية للتميز التجاري لتحقيق نجاح مستدام لتجار التجزئة

كيف تختلف هذه الدورة عن دورات إتقان عائد ترويج المبيعات وتفاوض كبار العملاء الأخرى:

تتميز هذه الدورة بجمعها بين مفاهيم دورة التدريب المتقدمة على التفاوض التجاري، ودورة إدارة نمو الإيرادات، والتدريب على إدارة كبار العملاء في برنامج واحد للتميز التجاري عملي للغاية. على عكس دورات التفاوض أو تدريب المبيعات التقليدية التي تركز فقط على تقنيات الاتصال، تدمج هذه الدورة استراتيجية التفاوض مع تجار التجزئة، وتحسين الإنفاق التجاري، وتحليل عائد ترويج المبيعات، وحوكمة التسعير، والتخطيط المشترك للعمليات، والتميز في التنفيذ التجاري في إطار عمل كامل للنمو التجاري.

تركز الدورة أيضاً على النتائج التجارية القابلة للقياس مثل تحسين الهامش، وتحقيق المبيعات النولية، وفعالية العروض الترويجية، والتحكم في الخصومات، وربحية تجار التجزئة، وكفاءة التنفيذ.

بالإضافة إلى ذلك، تتناول الدورة التحديات التجارية الحديثة مثل تعقيد تجزئة القنوات المتعددة Omnichannel، وتطور بيانات تجار التجزئة، وتحولات سلوك المستهلك، والنهية المتزايدة للتخطيط التجاري المتصل وإدارة نمو الإيرادات المرنة. وهذا يخلق تجربة تعليمية أكثر استراتيجية وتركيزاً على التنفيذ مقارنة بدورات التفاوض التقليدية في التجزئة أو إدارة المبيعات.



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



AGILE LEADERS
Training Center

فئات الدورات التدريبية



دورات معتمدة من قبل هيئات دولية



دورات في مجالات القيادة والإدارة



دورات المهارات الشخصية وتطوير الذات



دورات المحاسبة و التمويل و دورات الإدارة
المالية



دورات مكتب إدارة المشاريع وإدارة المشاريع
الرشيقية

مدن التدريب



أمستردام - هولندا



أكرا - غانا



أثينا - اليونان



أبوظبي - الإمارات العربية المتحدة



الدوحة - قطر



الدار البيضاء - المغرب



الجبيل - المملكة العربية السعودية



استنبول - تركيا



المنامة - مملكة البحرين



الكويت - الكويت



القاهرة - مصر



الرياض - المملكة العربية السعودية



بانكوك - تايلند



بالي - جمهورية اندونيسيا



بأكو - أذربيجان



باريس - فرنسا

مدن التدريب



بورنو - البرتغال



برلين - ألمانيا



برشلونة - إسبانيا



براغ - جمهورية التشيك



جنيف - سويسرا



جاكرتا - جمهورية إندونيسيا



تيليسي - جورجيا



بوكيت - تايلاند



زنجبار - تنزانيا



روما - إيطاليا



دبي - الإمارات العربية المتحدة



جوهانسبرغ - جنوب إفريقيا



شهر الشيخ - مصر



سيول - كوريا الجنوبية



سنغافورة - سنغافورة



سان دييغو - الولايات المتحدة الأمريكية

مدن التدريب



طوكيو - اليابان



طشقند - اوزبكستان



طرابزون - تركيا



شيكاغو - الولايات المتحدة
الأمريكية



فيينا - النمسا



فرانكفورت - ألمانيا



عن بعد - منصة زووم



عمان - المملكة الأردنية الهاشمية



لشبونة - البرتغال



لانكاوي - ماليزيا



كاب تاون - جنوب إفريقيا



كوالالمبور - ماليزيا



مسقط - سلطنة عمان



مدريد - إسبانيا



ماربيا - إسبانيا



لندن - المملكة المتحدة



مدن التدريب



نيروبي - كينيا



ميونخ - ألمانيا



ميلان - إيطاليا



مونترنو - سويسرا



نيس - فرنسا

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