دورة التسويق والمبيعات في قطاع الضيافة

14 – 18 مارس 2027

بانكوك

AGILE LEADERS
Training Center

AGILE LEADERS
Training Center

دورة التسويق والمبيعات في قطاع الضيافة

المرجع: 216933_1586 **التاريخ:** 14 – 18 مارس 2027 **المكان:** بانكوك **الرسوم:** Euro 6000

نظرة عامة

دورة التسويق والمبيعات في قطاع الضيافة هي دورة متوسطة لمدة أسبوع لمديري الضيافة وفرق المبيعات ومنسقي التسويق والفرق التجارية، ويغادر المشاركون ومعهم خطة عمل للتسويق والمبيعات في الضيافة. تربط الدورة شرائح النزلاء والعملاء وعروض القيمة بالقنوات والحملات والحسابات والعملاء المحتملين والعروض ومقاييس التحويل والطاقة التشغيلية. وتقدم أدوات للتنفيذ التجاري المنسق في الفنادق والمنتجعات والقاعات وخدمات الزوار بدلا من مهارات التواصل أو التفاوض المنفصلة. تقدم أجايل للتدريب دورة التسويق والمبيعات في قطاع الضيافة.

الفئة المستهدفة

- المسؤولون عن الأولويات والنتائج التجارية في الضيافة
- المسؤولون عن مسارات مبيعات الفنادق والمنتجعات
- المسؤولون عن الحملات والقنوات والشراكات
- المسؤولون عن الإيرادات والتحويل وتقارير الأداء
- المسؤولون عن مواءمة الطلب مع التشغيل

تفترض الدورة أن المشاركين يدعمون قرارات المبيعات أو التسويق في الضيافة، وتستبعد تحسين التسعير المتقدم والإنتاج الإعلامي المتخصص.

الإدارات والقطاعات المستهدفة

تدعم الدورة الوظائف التجارية في الضيافة وقطاعات خدمات الزوار المرتبطة بها.

- الفنادق والمنتجعات والشقق المخدومة وقاعات المؤتمرات
- المبيعات والتسويق والإيرادات والحجوزات وعلاقات النزلاء
- المطاعم ومشغلو الترفيه والمواقع السياحية وخدمات السياحة
- الفعاليات والشراكات والتوزيع وإدارة الحسابات
- المالية والتشغيل وتحليل البيانات والتجارة الرقمية

AGILE LEADERS
Training Center

أهداف التعلم

بنهاية هذه الدورة، سيتمكن المشاركون من:

- تحليل شرائح النزلاء والحسابات في الضيافة
- بناء عروض قيمة لفئات الطلب ذات الأولوية
- تقييم القنوات والحملات وخيارات الشراكة
- استخدام ضوابط المسار والعروض والحسابات
- مقارنة مقاييس التحويل والأداء التجاري
- بناء خطة عمل للتسويق والمبيعات في الضيافة

جدول الدورة

اليوم 1: الشرائح والطلب والقيمة

- مصفوفة تجزئة سوق الضيافة
- نموذج شخصية النزيل والحساب
- خريطة أدلة الطلب والاحتياج
- لوحة عرض القيمة في الضيافة
- بطاقة تقييم اختيار الشرائح ذات الأولوية

اليوم 2: القنوات والحملات والشراكات

- خريطة القنوات المملوكة وقنوات الشركاء والمدفوعة
- موجز هدف الحملة والعرض
- مخطط رحلة محتوى الضيافة
- شبكة تقييم فرص الشراكة
- تقويم الحملات ومصفوفة المسؤوليات

AGILE LEADERS
Training Center

اليوم 3: الحسابات والعملاء المحتملون ومسار المبيعات

- ملف تأهيل الحساب المستهدف
- تدفق التقاط العملاء المحتملين وتوجيههم
- نموذج مراحل مسار مبيعات الضيافة
- خطة اتصالات الحساب والفرص
- قائمة فحص مراجعة المسار والتوقعات

اليوم 4: العروض والتحويل والتنسيق

- هيكل قيمة عرض الضيافة
- لوحة قصة القرار لعرض المبيعات
- لوحة قياس قمع التحويل
- لوحة مواءمة الإيرادات والتشغيل
- حزمة مراجعة الأداء التجاري

اليوم 5: الممارسة التجارية وخطة العمل

- تمرين الشرائح وعرض القيمة
- محاكاة اختيار القناة والحملة
- تمرين مراجعة مسار الحسابات
- تمرين تحليل العرض والتحويل
- تطبيق ختامي لخطة عمل التسويق والمبيعات في الضيافة

التمارين التطبيقية

تستخدم الدورة أنشطة مقترحة تربط الخيارات التجارية بالأدلة التشغيلية.

- نشاط مقترح: تقييم شرائح النزلاء وإعداد عرض قيمة لفئة ذات أولوية
- نشاط مقترح: بناء مزيج قنوات وتقويم حملة لعرض ضيافة
- نشاط مقترح: تأهيل الحسابات ومراجعة مسار المبيعات وتحسين عرض تجاري
- نشاط مقترح: عرض خطة عمل للتسويق والمبيعات في الضيافة مع مقاييس الأداء

AGILE LEADERS
Training Center

الأسئلة الشائعة

لمن تناسب دورة التسويق والمبيعات في قطاع الضيافة؟

تناسب مديري الضيافة وفرق مبيعات الفنادق ومنسقي التسويق وموظفي الإيرادات ورؤساء الأقسام الذين يدعمون القرارات التجارية، ولا تفترض علوم تسعير متقدمة أو إنتاجا إبداعيا متخصصا.

كيف تختلف دورة التسويق والمبيعات في الضيافة عن تدريب التفاوض؟

تدمج دورة الضيافة الشرائح والقنوات والحملات والحسابات والمسارات والعروض والقياس، بينما يركز تدريب التفاوض على المساومة وأساليب الوصول إلى الاتفاق.

كيف يحسن التسويق والمبيعات في الضيافة التنسيق التجاري؟

تمنح الشرائح المشتركة وموجزات الحملات ومراحل المسار ومقاييس الأداء ومصفوفات المسؤولية فرق التسويق والمبيعات والإيرادات والتشغيل أساسا موحدا للقرارات.

ما المقاييس التي تدعم قرارات التسويق والمبيعات في الضيافة؟

تستخدم الفرق جودة العملاء المحتملين وحركة المسار ونتائج العروض واستجابة الحملات والتحويل وقيمة الحساب والملاءمة التشغيلية لمقارنة النشاط وترتيب المتابعة.

ما خطة عمل التسويق والمبيعات في الضيافة؟

هي خطة تسجل الشرائح ذات الأولوية وعروض القيمة والقنوات والحملات والحسابات وإجراءات المسار والمسؤوليات والمقاييس ونقاط المراجعة.

الخاتمة

يأخذ المشاركون خطة عمل للتسويق والمبيعات في الضيافة تربط خيارات الطلب بالنشاط التجاري اليومي. ويحسن المخرج التنسيق بين فرق التسويق والمبيعات والإيرادات والتشغيل. كما ينشئ أساسا متكررا لترتيب الشرائح وإدارة المسارات واختبار الحملات ومراجعة نتائج التحويل.