

عائد الاستثمار في ترويج المبيعات والتفاوض الاستراتيجي مع كبار العملاء

16 – 20 يونيو 2027

عن بعد

AGILE LEADERS
Training Center

AGILE LEADERS
Training Center

عائد الاستثمار في ترويج المبيعات والتفاوض الاستراتيجي مع كبار العملاء

المرجع: 74414_103600569 **التاريخ:** 16 – 20 يونيو 2027 **المكان:** عن بعد **الرسوم:** Euro 1500

نظرة عامة على الدورة:

هذه الدورة هي برنامج عملي للغاية وموجه نحو الاستراتيجية، مصمم لمساعدة القادة التجاريين ومتخصصي المبيعات ومديري 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 التميز 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، ومواءمة التنفيذ التجاري مع أهداف النمو الاستراتيجي. 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 للأعمال. يتضمن البرنامج أيضاً مفاهيم عملية من دراسات رائدة 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 الأولية، وتعزيز علاقات تجار التجزئة، ودفع النمو التجاري المربح مع بناء ميزة تنافسية مستدامة عبر كبار العملاء وقنوات التجزئة.

AGILE LEADERS
Training Center

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 رؤى المستهلك والتحليلات
- تخطيط سلسلة التوريد
- إدارات التسويق والعروض الترويجية

AGILE LEADERS
Training Center

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 الهوامش التجارية مع تقليل التخفيف المفرط للخصومات.
- تحسين تحقيق المبيعات الأولية 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 للأعمال JBP.
- تعزيز الإنتاجية الداخلية، وتحديد أولويات الحسابات، وكفاءة التنفيذ التجاري.

منهجية التدريب:

تستخدم هذه الدورة منهجية تفاعلية للغاية وموجهة نحو الأعمال، مصممة لزيادة المشاركة والتطبيق التجاري والتأثير القابل للقياس في مكان العمل. سيشارك 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.

AGILE LEADERS
Training Center

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، وتقييمات 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 للأعمال.

تشمل الأنشطة الإضافية لعب الأدوار في التفاوض، وتمارين تحسين الهامش التجاري، 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

AGILE LEADERS
Training Center

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 لأسواق 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 الأجل
- **الموضوع 5:** مبادئ دورة التدريب على الاستراتيجية التجارية لنمو الهامش المستدام
- **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 الهامش 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 متعدد الوظائف
- **تأمل ومراجعة:** تقييم تكتيكات التفاوض، وتأثير تجار التجزئة، ونمو الحسابات الاستراتيجية

AGILE LEADERS
Training Center

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 ونماذج 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:** هيكلة التسعير، وتحسين الهامش 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 الأولية، ومواءمة التوقعات، وتخطيط التجزئة
- **الموضوع 6:** تعزيز الإنتاجية الداخلية، وسير عمل الموافقات، والمرونة التجارية
- **تأمل ومراجعة:** مراجعة التميز في التنفيذ، وربحية تجار التجزئة، والإنتاجية التجارية

AGILE LEADERS
Training Center

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، ورؤى المستهلك
- **الموضوع 4:** إدارة المخاطر التجارية والتفاوض على شروط الدفع
- **الموضوع 5:** بناء خطط عمل تجارية متكاملة ولوحات معلومات مؤشرات الأداء الرئيسية KPI
- **الموضوع 6:** محاكاة التفاوض النهائية وورشة عمل عرض الحسابات الاستراتيجية
- **تأمل 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 للأعمال، والتميز في التنفيذ التجاري في إطار عمل كامل للنمو التجاري.

تركز الدورة أيضاً على النتائج التجارية القابلة للقياس مثل تحسين الهامش، وتحقيق المبيعات الأولية، 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، والأهمية 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.