

خطة دورة المبيعات

				الموضوع		
الادوات التقييم ا	اسلوب التدريب	نط التدريب	الزمن			
	اسلوب المحاضرة	متزامن	15		مقدمة	
	اسلوب المحاضرة	متزامن	15		اهداف التسويق	
	اسلوب النقاش	متزامن	15		الفرق بين التسويق والمبيعات وإدارة المبيعات	
	الاسلوب التعاوني	متزامن	15		نقاش	
			30		استراحة	
	اسلوب المحاضرة	متزامن	15		محاور العمل التسويقي	
	الاسلوب التعاوني	متزامن	15		مهام المسوق	
	اسلوب النقاش	متزامن	15		للسوق وتجزئتها	
	اسلوب النقاش	متزامن	15		موظف المبيعات مهامه ومهاراته	
			30		استراحة	
	اسلوب المحاضرة	متزامن	15		مجالات المبيعات	
	الاسلوب التعاوني	متزامن	15		إيجابيات وسلبيات المهنة	
	اسلوب النقاش	متزامن	15		تدريب	
	الاسلوب التعاوني	متزامن	15		نقاش	

				الموضوع		
الادوات التقييم ٢	اسلوب التدريب	نطء التدريب	الزمن	مهارة الاتصال مفهومها وأنواعه وأنشطتها		الاهداف المحاور مهارات المبيعات يتمكن المشاركون بعد الجلسة التدريبية الثانية من ايجاد المصطلحات بما يناسبها
	اسلوب المحاضرة	متزامن	15	معوقات الاتصال		
	اسلوب المحاضرة	متزامن	15	شبكات التواصل والاتصال مع مختلف الثقافات		
	اسلوب النقاش	متزامن	15	مهارة الذكاء في العمل تعريفه وأنواعه		
	الاسلوب التعاوني	متزامن	15		استراحة	
			30			
	اسلوب المحاضرة	متزامن	15	تقييم مهارة الذكاء ومفاتيح لتنميتها		
	الاسلوب التعاوني	متزامن	15	مهارة الاقناع مفهومها وأهميتها		
	اسلوب النقاش	متزامن	15	التفاوض مفهومه		
	اسلوب النقاش	متزامن	15	عناصر التفاوض	استراحة	
			30			
	اسلوب المحاضرة	متزامن	15	ومحددات نجاحه ومراحله		
	الاسلوب التعاوني	متزامن	15	المفهوض الناجح مهاراته وتعامله وخروجه من المأرق		
	اسلوب النقاش	متزامن	15	تدريب		
	الاسلوب التعاوني	متزامن	15	نقاش		

				الموضوع		
	اسلوب التدريب	نط التدريب	الزمن	تعريف دراسة المستهلك		
	اسلوب المحاضرة	متزامن	15	اهمية دراسة المستهلك		
	اسلوب المحاضرة	متزامن	15	اسباب دراسة المستهلك		
	اسلوب النقاش	متزامن	15	اهداف دراسة المستهلك		
	الاسلوب التعاوني	متزامن	15			
			30	استراحة		
	اسلوب المحاضرة	متزامن	15	أنواع المستهلكين		
	الاسلوب التعاوني	متزامن	15	العوامل المؤثرة فيهم		
	اسلوب النقاش	متزامن	15	تعريف الدوافع الشرائية		
					المحاور	
الادوات التقييم ٣	اسلوب النقاش	متزامن	15	هرم ماسلو للاحتياجات	سلوك المستهلك و الدوافع الشرائية	يتمكن المشارك بعد الجلسة التدريبية الثالثة من تحديد اسباب دراسة المستهلك من المعطيات
			30	استراحة		
	اسلوب المحاضرة	متزامن	15	سلوك المستهلك وتأثيره		
	الاسلوب التعاوني	متزامن	15	سلوك المستهلك وتأثيره		
	اسلوب النقاش	متزامن	15	تدريب		

الدوات التقييم ٤	اسلوب التدريب	نقط التدريب	الزمن	الموضوع	الاهداف الجلسة ٤ يتمكن المشارك بعد الجلسة التدريبية الرابعة من اتصال العبارات بما يناسبها
	اسلوب المحاضرة	متزامن	15	مراجعة	
	اسلوب المحاضرة	متزامن	15	تأثير سلوكه على التجارة المستهلك	
	اسلوب النقاش	متزامن	15	أنواع الدوافع الشرائية	
	الاسلوب التعاوني	متزامن	15	نقاش	
		30		استراحة	
	اسلوب المحاضرة	متزامن	15	مراحل اتخاذ القرار الشرائي	
	الاسلوب التعاوني	متزامن	15	مراحل اتخاذ القرار الشرائي	
	اسلوب النقاش	متزامن	15	تدريب	
	اسلوب النقاش	متزامن	15	نقاش	
		30		استراحة	
	اسلوب المحاضرة	متزامن	15	أنواع القرارات الشرائية للمستهلك النهائي	
	الاسلوب التعاوني	متزامن	15	أنواع القرارات الشرائية للمستهلك النهائي	
	اسلوب النقاش	متزامن	15	تدريب	
	الاسلوب التعاوني	متزامن	15	نقاش	

