

خطة دورة المبيعات

الادوات التقييم ا	اسلوب التدريب	نمط التدريب	الزمن	الموضوع	المحاور اساسيات المبيعات	الاهداف يتمكن المشاركون بعد الجلسة التدريبية الاولى من معرفة الفرق بين التسويق و المبيعات	الجلسة ا
	اسلوب المحاضرة	متزامن	15	مقدمة			
	اسلوب المحاضرة	متزامن	15	أهداف 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	لأسواق 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			

الادوات التقييم ٢	اسلوب التدريب	نمط التدريب	الزمن	الموضوع	المحاور	الاهداف	الجلسة ٢
	اسلوب المحاضرة	متزامن	15	مهارة الاتصال مفهومه ١ وأأنواعه وأنشطته			
	اسلوب المحاضرة	متزامن	15	معوقات الاتصال ١			
	اسلوب النقاش	متزامن	15	شبكات التواصل والاتصال مع مختلف ١ الثقافات			
	الاسلوب التعاوني	متزامن	15	مهارة الذكاء في العمل تعريفه وأنواعه			
			30	استراحة			
	اسلوب المحاضرة	متزامن	15	تقييم مهارة الذكاء ومفاتيح لتنميتها			
	الاسلوب التعاوني	متزامن	15	مهارة الاقناع مفهومه وأهميته			
	اسلوب النقاش	متزامن	15	التفاوض ١ مفهومه			
	اسلوب النقاش	متزامن	15	وعناصر التفاوض			
			30	استراحة			
	اسلوب المحاضرة	متزامن	15	ومحددات نجاحه ومراحله ١			
	الاسلوب التعاوني	متزامن	15	المفوض الناجح مهاراته ١ وتعامله وخروجه من المأزق			
	اسلوب النقاش	متزامن	15	تدريب			
	الاسلوب التعاوني	متزامن	15	نقاش			

يتمكن المشاركون
بعد الجلسة
التدريبية الثانية
من إيصال
المصطلحات
بما يناسبها

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

	الاسلوب التعاوني	متزامن	15	نقاش			
--	---------------------	--------	----	------	--	--	--

الادوات التقييم ٤	الموضوع	الزمن	نمط التدريب	اسلوب التدريب	المحاور سلوك المستهلك و الدوافع الشرائية	الاهداف يتمكن المشارك بعد الجلسة التدريبية الرابعة من ايجاد العبارات بما يناسبها	الجلسة ٤
	مراجعة	15	متزامن	اسلوب المحاضرة			
	تأثير سلوك ١ على التجارة المستهلك	15	متزامن	اسلوب المحاضرة			
	أنواع الدوافع الشرائية ١	15	متزامن	اسلوب النقاش			
	نقاش	15	متزامن	الاسلوب التعاوني			
	استراحة	30					
	مراحل اتخاذ القرار الشرائي ١	15	متزامن	اسلوب المحاضرة			
	مراحل اتخاذ القرار الشرائي	15	متزامن	الاسلوب التعاوني			
	تدريب	15	متزامن	اسلوب النقاش			
	نقاش	15	متزامن	اسلوب النقاش			
	استراحة	30					
	انواع القرارات الشرائية للمستهلك النهائي	15	متزامن	اسلوب المحاضرة			
	انواع القرارات الشرائية للمستهلك النهائي	15	متزامن	الاسلوب التعاوني			
	تدريب	15	متزامن	اسلوب النقاش			
	نقاش	15	متزامن	الاسلوب التعاوني			

