التسويق و المبيعات · MS206

استراتيجيات البيع بالتجزئة الحديثة

من التشغيل التقليدي إلى الذكاء الاصطناعي

المدة	البرنامج	الرمز
أسبوع واحد	**التسويق و المبيعات**	**MS206**
اللغة	الشهادة	
العربية	**شهادة حضور**	

المقدمة

يشهد قطاع البيع بالتجزئة تحوّلا جذريًا نتيجة التطورات المتسارعة في التكنولوجيا، وتغير سلوك المستهلكين، وازدياد المنافسة في الأسواق المحلية والعالمية. لم يعد التشغيل التقليدي للمتاجر كافيًا لضمان الاستدامة وتحقيق النمو، بل أصبح من الضروري تبني استراتيجيات حديثة قائمة على التحول الرقمي، وتحليل البيانات، وتطبيقات الذكاء الاصطناعي.

تركز هذه الدورة على تمكين المؤسسات والعاملين في قطاع التجزئة من فهم الفروقات بين النموذج التقليدي والنموذج الرقمي الذكي، وتزويدهم بالأدوات العملية لتحسين العمليات التشغيلية، ورفع كفاءة المبيعات، وتعزيز تجربة العملاء باستخدام التقنيات الحديثة.

سيتم خلال البرنامج الجمع بين الجانب النظري والتطبيقي، من خلال دراسات حالة، وتمارين عملية، ونماذج تطبيقية قابلة للتنفيذ داخل بيئة العمل.

اهداف دورة استراتيجيات البيع بالتجزئة الحديثة

بنهاية البرنامج سيكون المشاركون قادرين على:

- فهم الاتجاهات الحديثة في قطاع البيع بالتجزئة.
- تحليل الفجوة بين التشغيل التقليدي والتشغيل الذكي.
- تطبيق مبادئ التحول الرقمي داخل بيئة المتاجر.
- توظيف الذكاء الاصطناعي في تحسين المبيعات وإدارة المخزون.
- تطوير استراتيجيات لرفع كفاءة العمليات التشغيلية.
- تحسين تجربة العملاء وزيادة ولائهم.
- قياس الأداء باستخدام مؤشرات الأداء الرئيسية (KPIs).
- إعداد خطة تحول عملي قابلة للتطبيق في مؤسساتهم.

منهجية دورة استراتيجيات البيع بالتجزئة الحديثة

يعتمد البرنامج في المقام الأول على الأساليب التشاركية ، وذلك باستخدام المناقشات المنظمة ، ومجموعات العمل ، وجلسات العصف الذهني ، ودراسات الحالة ، ولعب الأدوار ، والألعاب التدريبية المناسبة لنزع فتيل التوتر وتشجيع المتدربين على ذلك ، فهو ينشطك لتحقيق أهداف برنامجك.

تتميز طريقة التدريب في هذا البرنامج بكونه يجمع بين التدريب والاستشارة. يزود المدربون مجموعات العمل بالدعم اللازم للمساهمة بشكل شخصي ومباشر في تطوير مستويات الإدارة والقيادة.

تأثير دورة استراتيجيات البيع بالتجزئة الحديثة على المؤسسة

سيساعدك هذا التدريب على استخدام أدوات مبتكرة لتحسين إبداعك ومهاراتك، سيمكن المشاركين من استخدام أدوات مبتكرة لـ:

- رفع كفاءة العمليات التشغيلية داخل المتاجر.
- تقليل التكاليف التشغيلية والهدر.
- تحسين إدارة المخزون وتقليل نفاد المنتجات.
- تعزيز تجربة العميل وزيادة معدلات الاحتفاظ به.
- دعم اتخاذ القرار المبني على البيانات.
- تعزيز القدرة التنافسية للمؤسسة في السوق.
- تسريع عملية التحول الرقمي داخل قطاع التجزئة.

التأثير الشخصي لدورة استراتيجيات البيع بالتجزئة الحديثة

كمشارك، سوف تتعلم ما يلي:

- تطوير المهارات القيادية والإدارية في قطاع التجزئة.
- اكتساب فهم عملي لتقنيات الذكاء الاصطناعي.
- تعزيز القدرة على تحليل البيانات واتخاذ قرارات استراتيجية.
- رفع الكفاءة المهنية وزيادة فرص الترقية.
- تحسين مهارات التخطيط وإدارة التغيير.
- اكتساب أدوات حديثة قابلة للتطبيق فورًا في بيئة العمل.

الفئة المستهدفة

هذه الدورة التدريبية مناسبة لمجموعة واسعة من المهنيين ولكن سوف تفيد كثيراً:

- مدراء متاجر التجزئة
- مشرفو الفروع
- مدراء العمليات
- مدراء المبيعات
- مسؤولو تطوير الأعمال
- قيادات التحول الرقمي
- أصحاب المشاريع في قطاع التجزئة

مخطط الدورة

اليوم الاول

التحولات الاستراتيجية في قطاع التجزئة

- تطور قطاع البيع بالتجزئة عالميًا
- خصائص التشغيل التقليدي مقابل التشغيل الرقمي
- تحليل بيئة العمل باستخدام SWOT
- سلوك المستهلك الحديث
- مؤشرات الأداء الرئيسية في قطاع التجزئة

اليوم الثاني

إدارة العمليات التشغيلية الحديثة

- إدارة المخزون الذكية
- تقنيات التنبؤ بالطلب

- إدارة سلسلة الإمداد بكفاءة
- تحسين إدارة المساحات داخل المتجر (Merchandising)
- تقليل الهدر وتحسين الكفاءة التشغيلية

اليوم الثالث

التحول الرقمي في متاجر التجزئة

- مفهوم التحول الرقمي وأهميته
- أتمتة العمليات داخل المتاجر
- أنظمة نقاط البيع الذكية (POS)
- التجارة متعددة القنوات (Channel-Omni)
- التحول من البيع التقليدي إلى البيع الرقمي
- إعداد خارطة طريق للتحول الرقمي

اليوم الرابع

تطبيقات الذكاء الاصطناعي في البيع بالتجزئة

- مقدمة في الذكاء الاصطناعي وتطبيقاته العملية
- تحليل سلوك العملاء باستخدام البيانات
- التوصيات الذكية للمنتجات
- التسعير الديناميكي
- إدارة المخزون المدعومة بالذكاء الاصطناعي
- روبوتات الدردشة وخدمة العملاء الذكية
- حالات عملية من السوق

اليوم الخامس

التخطيط الاستراتيجي وبناء خطة التحول

- إعداد استراتيجية بيع حديثة
- إدارة التغيير داخل المؤسسة
- قياس العائد على الاستثمار (ROI)
- التقييم النهائي والنقاش المفتوح

اطلب منا موعداً لهذه الدورة

https://www.hplustraining.com/ar/categories/%D8%A7%D9%84%D8%AA%D8%B3%D9%88%D9%8A%D9%82-%D8%A7%D9%84%D9%85%D8%A8%D9%8A%D8%B9%D8%A7%D8%AA/%D8%A7%D8%B3%D8%AA%D8%B1%D8%A7%D8%AA%D9%8A%D8%AC%D9%8A%D8%A7%D8%AA-%D8%A7%D9%84%D8%A8%D9%8A%D8%B9-%D8%A8%D8%A7%D9%84%D8%AA%D8%AC%D8%B2%D8%A6%D8%A9-%D8%A7%D9%84%D8%AD%D8%AF%D9%8A%D8%AB%D8%A9-MS206

training@hplustraining.com · +44 74 0108 8599 · +90 539 827 59 14