التسويق و المبيعات · MS208

التميّز في مبيعات التجزئة: إدارة المتاجر، الترويج البصري، ونمو الإيرادات

دبي (الامارات العربية المتحدة) · 25 - 29 يوليو 2027

التاريخ	المدينة	المدة
25 - 29 يوليو 2027	**دبي (الامارات العربية المتحدة)**	**أسبوع واحد**
الرسوم	**الرمز**	**اللغة**
£3,650 GBP	**MS208**	**العربية**

المقدمة

يقدّم هذا البرنامج فهماً نظرياً شاملاً لمبيعات التجزئة وإدارة المتاجر، مع التركيز على المبادئ الأساسية للتفاعل مع العملاء، عرض المنتجات، استراتيجيات التسعير، وتقنيات زيادة المبيعات ضمن بيئة البيع بالتجزئة. سيكتسب المشاركون رؤى عملية حول كيفية إدارة العمليات بكفاءة، تحسين تجربة العملاء، وتعظيم أداء المبيعات عبر مختلف أنواع متاجر التجزئة.

اهداف دورة التميّز في مبيعات التجزئة

بعد الانتهاء من هذه الدورة حول التميّز في مبيعات التجزئة، سيتمكن المشاركون من:

- فهم المبادئ الأساسية لمبيعات التجزئة وسلوك العملاء
- تطبيق تقنيات فعّالة لعرض المنتجات والترويج البصري
- تطوير استراتيجيات تسعير مناسبة لمختلف فئات المنتجات
- تحديد أساليب زيادة المبيعات وتعزيز تفاعل العملاء
- فهم تصميم المتجر وتحسين حركة العملاء داخله
- تطوير مهارات التواصل والبيع
- تحليل أداء التجزئة وتحسين اتخاذ القرار

منهجية دورة التميّز في مبيعات التجزئة

- المحاضرات ورؤى الخبراء: يشارك خبراء المجال أفضل الممارسات والخبرات العملية
- دراسات الحالة: تحليل تحديات وحلول واقعية
- النقاشات الجماعية: تبادل الخبرات والأفكار مع المشاركين
- تمثيل الأدوار والمحاكاة: تطبيق عملي لسيناريوهات البيع لتعزيز المهارات

تأثير دورة التميّز في مبيعات التجزئة على المؤسسة

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

- زيادة مبيعات التجزئة وتعزيز الإيرادات
- تحسين عرض المنتجات ومعايير الترويج البصري
- رفع مستوى تجربة العملاء ورضاهم

- تطوير استراتيجيات التسعير وتموضع المنتجات
- تحسين تنظيم المتجر وكفاءة العمليات التشغيلية

التأثير الشخصي لدورة التميّز في مبيعات التجزئة

كمشارك، سوف تتعلم ما يلي:

- معرفة قوية بتقنيات مبيعات التجزئة
- تحسين مهارات التعامل مع العملاء والبيع
- فهم أفضل لاختيار المنتجات وتسعيرها
- تعزيز القدرة على التأثير في قرارات الشراء
- زيادة الثقة في إدارة بيئة البيع بالتجزئة

الفئة المستهدفة

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

- مديري ومشرفي المتاجر
- موظفي مبيعات التجزئة
- مسؤولي الترويج والمنتجات
- موظفي خدمة العملاء في بيئة التجزئة
- المسؤولين عن اختيار المنتجات والتسعير

مخطط الدورة

اليوم الاول

أساسيات التجزئة وسلوك العملاء

- مقدمة في إدارة التجزئة
- أنواع بيئات البيع بالتجزئة
- فهم سلوك العملاء في المتاجر
- شرائح العملاء وأنماط الشراء
- العوامل المؤثرة في قرارات الشراء

اليوم الثاني

إدارة المنتجات والترويج البصري

- مبادئ اختيار المنتجات
- تصنيف المنتجات وتخطيط التشكيلة
- أساسيات استراتيجيات التسعير
- مفاهيم الترويج البصري
- عرض المنتجات وتنظيم الأرفف

اليوم الثالث

تقنيات البيع والتفاعل مع العملاء

- مبادئ البيع الفعّال
- مهارات التواصل والإقناع
- خدمة العملاء في بيئة التجزئة
- التعامل مع استفسارات واعتراضات العملاء
- خلق تجربة إيجابية للعملاء

اليوم الرابع

عمليات المتجر واستراتيجيات نمو المبيعات

- تصميم المتجر وحركة العملاء
- استراتيجيات البيع الإضافي (Cross & Upselling-selling)
- العروض الترويجية وتقنيات البيع
- إدارة المنتجات ذات الأسعار المختلفة
- الوعي بالمخزون وعرضه

اليوم الخامس

أداء وإدارة التجزئة

- مقدمة في مؤشرات الأداء (المبيعات، معدل التحويل، متوسط الفاتورة)
- متابعة وتحسين أداء المبيعات
- أدوار ومسؤوليات فريق العمل
- التقارير وتحليل المبيعات الأساسي
- التحسين المستمر في عمليات التجزئة

سجّل أو استفسر عن هذه الدورة عبر الموقع
https://www.hplustraining.com/lang-arabic/cities/%D8%AF%D8%A8%D9%8A/40960
training@hplustraining.com · +44 74 0108 8599 · +90 539 827 59 14