

€ TRAINING

إدارة المراكز التجارية

2 - 6 مارس 2025
القاهرة (مصر)



إدارة المراكز التجارية

رمز الدورة: M392 تاريخ الإنعقاد: 2 - 6 مارس 2025 دولة الإنعقاد: القاهرة (مصر) - التكلفة: 3520 يورو

مقدمة عن البرنامج التدريبي:

تحتوي المراكز التجارية على مراكز صممت على أحدث متطلبات التسوق في العالم حيث يتوفر بها كافة المنتجات المحلية والعالمية إلى جانب وسائل الترفيه المختلفة مما يجعل من التسوق متعة، وتنقسم هذه المناطق التجارية إلى مناطق تتوسط المناطق السكنية لتوفير الاحتياجات اليومية للسكان إلى جانب مناطق أخرى مجمعة في أجزاء مختلفة من المدينة حيث تقدم فيها الخدمات الكبيرة وسط جو من المتعة سواء في مناطق التسوق المفتوحة كشوارع رئيسية للمشاة فقط أو كمراكز للتسوق تحوي الأسماء العالمية.

أهداف البرنامج التدريبي:

في نهاية البرنامج سيكون المشاركون قادرين على:

- الإلمام بالمفاهيم والأسس الحديثة المتعلقة بوظائف المدير.
- اكتساب المهارات الإدارية والسلوكية اللازمة للمدير الناجح والقائد الفعال.
- تطبيق بعض الأساليب والأدوات الناجحة في إدارة المراكز التجارية.
- تشخيص وتحليل المشكلات الإدارية واستخدام الأسلوب العلمي في اتخاذ القرارات.
- التحليل العلمي للمتغيرات البيئية وكيفية التفاعل معها.
- التعرف على مفاهيم وتطبيقات التخطيط الاستراتيجي.
- التعرف على الأبعاد الاقتصادية والقانونية لوظائف مدير المركز التجاري.
- اكتساب المعرفة الخاصة بالأبعاد العلمية والممارسات التطبيقية للوظائف الرئيسية للمنشأة مثل المشتريات والمخازن والتسويق والمبيعات والإدارة المالية والحاسب الآلي وغيرها.

الفئات المستهدفة:

- مدراء المراكز التجارية.
- موظفو الموارد البشرية في المراكز التجارية.
- المحاسبون.
- ممثلو خدمة العملاء والموظفون التقنيون.
- موظفو الدعم وممثلو خدمة العملاء الميدانية.
- المسؤولون عن حسابات العملاء.
- كل من يجد في نفسه الحاجة لهذه الدورة ويرغب بتطوير مهاراته وخبراته.

محاور البرنامج التدريبي:

الوحدة الأولى:

- إدارة المراكز التجارية.
- مبادئ التسويق.
- المحاسبة التجارية.

الوحدة الثانية:

- مقدمة في الحاسب الآلي.
- العمليات التشغيلية في المراكز التجارية.
- إدارة المواد.

الوحدة الثالثة:

- التحليل المالي في المراكز التجارية.
- الاستخدامات التطبيقية للحاسب الآلي في المراكز التجارية.
- إدارة الموارد البشرية في المراكز التجارية.

الوحدة الرابعة:

- تخطيط وتصميم المراكز التجارية.
- التسويق في المراكز التجارية.
- السلوك الوظيفي.

الوحدة الخامسة:

- فن خدمة العملاء.
- التدريب العملي في أحد متاجر التجزئة.