

€ TRAINING

إدارة البيع بالتجزئة

29 يونيو - 3 يوليو 2025
دبي (الإمارات العربية المتحدة)



إدارة البيع بالتجزئة

رمز الدورة: V628 تاريخ الإنعقاد: 29 يونيو - 3 يوليو 2025 دولة الإنعقاد: دبي (الإمارات العربية المتحدة) - التكلفة: 4600 يورو

مقدمة عن البرنامج التدريبي:

إدارة البيع بالتجزئة تعني التخطيط والإشراف على العمليات اليومية داخل المتاجر لضمان تقديم منتجات وخدمات تلي احتياجات العملاء وتحقيق الأهداف البيعية. تعد هذه الإدارة عنصراً أساسياً في نجاح الأعمال التجارية، حيث تركز على تحسين تجربة العملاء وتنظيم المخزون وتطبيق استراتيجيات فعالة لتعزيز المبيعات وزيادة الربحية. يهدف هذا البرنامج إلى تزويد المشاركين بالمعرفة والمهارات الأساسية والمتقدمة في إدارة البيع بالتجزئة، بما في ذلك تخطيط العمليات وتحسين تجربة العملاء واستخدام استراتيجيات فعالة لزيادة المبيعات.

أهداف البرنامج التدريبي:

في نهاية البرنامج سيكون المشاركون قادرين على:

- اكتشاف أساسيات وتاريخ البيع بالتجزئة ودوره في تعزيز الأعمال.
- تحليل عمليات البيع بالتجزئة وتصنيف تجار التجزئة.
- تحديد استراتيجيات الموقع والتخطيط الاستراتيجي للبيع بالتجزئة.
- استخدام المزيج التسويقي وتقنيات الترويج في البيع بالتجزئة.
- تطوير العلامات التجارية الخاصة وتحقيق التميز الوظيفي في قطاع التجزئة.

الفئات المستهدفة:

- مدراء المتاجر ومشرفو البيع بالتجزئة.
- موظفو المبيعات وخدمة العملاء في قطاع التجزئة.
- رواد الأعمال وأصحاب المشاريع التجارية.
- مسؤولو التسويق والترويج في متاجر التجزئة.

محاور البرنامج التدريبي:

الوحدة الأولى:

مقدمة في البيع بالتجزئة:

- مفهوم البيع بالتجزئة وتاريخ تطوره وأهميته في الاقتصاد.
- دور إدارة البيع بالتجزئة في تحسين العمليات وتعزيز المبيعات.
- عناصر البيع بالتجزئة الأساسية وأنواع متاجر التجزئة.
- دور تجربة العملاء في نجاح البيع بالتجزئة.
- التحديات الحالية والاتجاهات الحديثة في قطاع البيع بالتجزئة.

الوحدة الثانية:

عمليات البيع بالتجزئة:

- مراحل عملية البيع بالتجزئة من التخطيط إلى التنفيذ.
- تصنيف أنواع تجار التجزئة ودورهم في السوق.
- عناصر استراتيجية البيع بالتجزئة الفعالة.
- أهمية تحليل السوق والمنافسة في تطوير استراتيجيات البيع.

الوحدة الثالثة:

استراتيجيات الموقع وإدارة المتاجر:

- دور الموقع في نجاح البيع بالتجزئة.
- معايير اختيار موقع المتجر وتحليل الأسواق المستهدفة.
- أهمية التخطيط الاستراتيجي لتنوع المنتجات وخدمة العملاء.
- طرق إدارة العمليات اليومية داخل المتجر بفعالية.
- أساليب تحسين تجربة العملاء داخل المتجر.

الوحدة الرابعة:

المزيج التسويقي والترويج:

- عناصر المزيج التسويقي في البيع بالتجزئة.
- استراتيجيات الترويج الفعال لجذب العملاء.
- أهمية الترويج المرئي في تحسين تجربة التسوق.
- أنواع وأشكال متاجر التجزئة وتصميمها الداخلي.
- الاتجاهات التسويقية الحديثة في البيع بالتجزئة.

الوحدة الخامسة:

بناء العلامة التجارية والتميز الوظيفي:

- خطوات إنشاء العلامة التجارية الخاصة في متاجر التجزئة.
- أهمية تطوير منتجات ذات علامة خاصة لتعزيز المبيعات.
- استراتيجيات التميز الوظيفي في بيئة البيع بالتجزئة.
- أساليب إدارة فرق العمل وتحفيزها لتحقيق الأهداف البيعية.
- مستقبل البيع بالتجزئة والمهارات المطلوبة للتطور المهني.