

€ TRAINING

إدارة البيع بالتجزئة



4 - 8 أغسطس 2024
اسطنبول (تركيا)
Sheraton Istanbul Levent

إدارة البيع بالتجزئة

رمز الدورة: V628 تاريخ الإنعقاد: 4 - 8 أغسطس 2024 دولة الإنعقاد: اسطنبول (تركيا) - Levent Istanbul Sheraton **التكلفة:** 5300 يورو

مقدمة عن البرنامج التدريبي:

تجارة التجزئة ويسمى البيع القطاعي يشتمل على بيع السلع أو البضائع من مكان محدد مثل متجر، دكان أو كشك، أو عن طريق البريد، في مساحات صغيرة أو فردية للاستهلاك المباشر من جانب المشتري، والبيع القطاعي يمكن أن يشمل خدمات إضافية مثل التسليم، والموردون قد يكونون من الأفراد أو الشركات. في التجارة أو البيع القطاعي تاجر التجزئة يشتري البضائع أو المنتجات بكميات كبيرة من المنتجين أو المستوردين، إما مباشرة أو عن طريق تاجر الجملة، ومن ثم يبيع كميات صغيرة إلى المستخدم النهائي، ومؤسسات البيع بالتجزئة غالباً ما تسمى المحلات أو المتاجر، وتجار التجزئة يكونون في نهاية سلسلة التوريد، والمسوقون المصنعون يرون عملية التجزئة كجزء ضروري من الاستراتيجيات الشاملة للتوزيع، ومصطلح "التجزئة" ينطبق على خدمات احتياجات عدد كبير من الأفراد.

أهداف البرنامج التدريبي:

في نهاية البرنامج سيكون المشاركون قادرين على:

- التعرف على عملية بيع التجزئة.
- التعرف على خطوات تخطيط استراتيجية البيع بالتجزئة.
- اكتساب قرارات متنوعة على المستوى الاستراتيجي أو التخطيطي.
- التعرف على أشكال متاجر التجزئة.
- التعرف على أشكال البيع بالتجزئة.
- اكتساب الأسرار المتعلقة بالوظائف في تجارة التجزئة.

الفئات المستهدفة:

- التجار وأصحاب المتاجر والمحلات التجارية.
- العاملون في المتاجر التجارية والمولات ومراكز التسوق.
- أصحاب مشاريع مراكز تسوق أو محال تجارية أو تجارة تجزئة.

محاور البرنامج التدريبي:

الوحدة الأولى:

- مقدمة.
- تاريخ البيع بالتجزئة.
- المساعدة ودورها في البيع.
- فهم ما هو إدارة البيع بالتجزئة.
- وصف فوائد البيع بالتجزئة.

الوحدة الثانية:

- التعرف على عملية بيع التجزئة.
- شرح عملية بيع التجزئة.
- شرح تصنيف تجار التجزئة.
- شرح مكونات مفهوم البيع بالتجزئة.
- شرح خطوات تخطيط استراتيجية البيع بالتجزئة.

الوحدة الثالثة:

- فهم ما هو الامتياز.
- قرارات متنوعة على المستوى الاستراتيجي أو التخطيطي:
 - نوع المتجر والسوق المستهدف.
 - التنوعية المثلى للمنتجات.
 - خدمة العملاء.
 - الخدمات المساعدة أو الإضافية.
 - التموضع الكلي للمتجر ضمن السوق.
- شرح أنواع موقع البيع بالتجزئة.
- وصف أهمية الموقع في البيع بالتجزئة.

الوحدة الرابعة:

- المزيج التسويقي.
- شرح ما هو الترويج.
- فهم ما هو الترويج المرئي.
- أشكال متاجر التجزئة.
- أشكال البيع بالتجزئة.

الوحدة الخامسة:

- شرح عملية إنشاء العلامة الخاصة.
- فهم ما هو الملصق الخاص وعملية إنشاء الملصق الخاص.
- سرد الأسرار المتعلقة بالوظائف في تجارة التجزئة.
- تعلم نصائح النجاح في البيع بالتجزئة.