



عائد الاستثمار في ترويج المبيعات والتفاوض الاستراتيجي مع كبار العملاء



AGILE LEADERS
Training Center

05 - 09 Oct 2026
ميلان



عائد الاستثمار في ترويج المبيعات والتفاوض الاستراتيجي مع كبار العملاء

المرجع: 103600569_74191 التاريخ: 05 - 09 Oct 2026 ميلان الرسوم: Euro 5700

نظرة عامة على الدورة:

هذه الدورة هي برنامج عملي للغاية وموجه نحو الاستراتيجية، مصمم لمساعدة القادة التجاريين ومختصي المبيعات ومديري كبار العملاء على تحسين نتائج التفاوض، وتحسين الاستثمارات التجارية، وتعزيز شراكات تجار التجزئة في بيئات السلع الاستهلاكية سريعة الحركة FMCG والتجزة شديدة التنافسية. تجمع دورة التدريب المتقدمة هذه في التفاوض التجاري أطر عمل حديثة لإدارة نمو الإيرادات للسلع الاستهلاكية سريعة الحركة، والتدريب على التميز التجاري، والتدريب على تحسين الإنفاق التجاري مع استراتيجيات التفاوض وتنفيذ العروض الترويجية الواقعية.

سيتعلم المشاركون كيفية تحسين ربحية العروض الترويجية، والتحكم في تسرب الخصومات، والتفاوض على اتفاقيات أقوى مع تجار التجزئة، ومواءمة التنفيذ التجاري مع أهداف النمو الاستراتيجي. تجمع الدورة بين رؤى من أبحاث ومنشورات صناعية معترف بها دولياً حول التدريب على إدارة كبار العملاء، والتدريب على تحسين عائد ترويج المبيعات، والتدريب على مهارات التفاوض في التجزة، والتدريب على التخطيط المشترك للأعمال. يتضمن البرنامج أيضاً مفاهيم عملية من دراسات رائدة حول عائد ترويج المبيعات، واستراتيجية التسعير، وإدارة نمو الإيرادات، والتعاون مع تجار التجزئة، والتحليلات التجارية.

من خلال دراسات الحالة، والمحاكاة، وورش عمل التفاوض، وتمارين التخطيط الاستراتيجي للحسابات، سيطور المشاركون المهارات المطلوبة لتعزيز فعالية العروض الترويجية، وتحسين تحقيق المبيعات النولية، وتعزيز علاقات تجار التجزئة، ودفع النمو التجاري المربح مع بناء ميزة تنافسية مستدامة عبر كبار العملاء وقنوات التجزة.

الجمهور المستهدف:

- مديرو كبار العملاء
- مديرو الحسابات الوطنية
- مديرو تسويق التجارة
- المديرون التجاريون
- مديرو إدارة نمو الإيرادات RGM
- مديرو الفئات
- مديرو عمليات التجزة
- مديرو المالية التجارية
- مشرفو المبيعات
- متخصصو التفاوض في التجزة

الإدارات المستهدفة:

- إدارات المبيعات والتجارة
- إدارات تسويق التجارة
- إدارة نمو الإيرادات RGM
- فرق إدارة كبار العملاء
- فرق روى المستهلك والتحليلات
- تخطيط سلسلة التوريد
- إدارات التسويق والعروض الترويجية



القطاعات المستهدفة:

- السلع الاستهلاكية سريعة الحركة FMCG
- السلع الاستهلاكية المعبأة CPG
- مستحضرات التجميل والعناية الشخصية
- تجزئة الإلكترونيات
- التوزيع والبيع بالجملة
- التجارة الإلكترونية وتجزئة القنوات المتعددة Omnichannel
- المنتجات المنزلية
- توزيع قطع غيار السيارات ما بعد البيع
- التوزيع الصناعي

أهداف الدورة:

بحلول نهاية هذه الدورة، سيتمكن المشاركون من:

- تعزيز المفاوضات التجارية وتحسين النتائج التجارية عبر كبار العملاء.
- تحسين المواقف التجارية مع تقليل التخفيف المفرط للخصومات.
- تحسين تحقيق المبيعات الزولية مقابل أهداف الخطة التشغيلية السنوية/التوقعات من خلال تخطيط أفضل للحسابات.
- زيادة عائد ترويج المبيعات باستخدام استراتيجيات فعالة للترويج التجاري والتسعير.
- تحسين التحكم في الخصومات وتوسيع قوائم المنتجات SKU عبر شركاء التجزئة.
- تعزيز إدارة شروط الدفع وتقليل المستحقات المتأخرة.
- تسريع الجداول الزمنية لتنفيذ العروض الترويجية والمطالبات ومراجعات البضائع للموردين RTVs وتوافقات التخطيط المشترك للأعمال JBP.
- تعزيز الإنتاجية الداخلية، وتحديد أولويات الحسابات، وكفاءة التنفيذ التجاري.

منهجية التدريب:

تستخدم هذه الدورة منهجية تفاعلية للغاية وموجهة نحو الأعمال، مصممة لزيادة المشاركة والتطبيق التجاري والتأثير القابل للقياس في مكان العمل. سيشارك المشاركون في محاكاة تفاوض واقعية، ودراسات حالة لتجار التجزئة، وتمارين تحليل ترويج المبيعات، وورش عمل تخطيط استراتيجي تعاونية تركز على مفاهيم دورة التفاوض التجاري والتميز التجاري.

تجمع المنهجية بين التيسير بقيادة المدرب والتمارين العملية في مهارات التفاوض مع كبار العملاء، والتعامل مع اعتراضات تجار التجزئة، وتحليل استراتيجية التسعير، وحسابات عائد ترويج المبيعات، وتقييمات الربحية على مستوى الحساب. سيعمل المشاركون على سيناريوهات تجارية حية تتضمن مفاوضات مع تجار التجزئة، وتخصيص الإنفاق التجاري، وتخطيط العروض الترويجية، والتحكم في الخصومات، وتنفيذ التخطيط المشترك للأعمال.

تشمل الأنشطة الإضافية لعب الأدوار في التفاوض، وتمارين تحسين المواقف التجارية، ورسم خرائط استراتيجية تجار التجزئة، ومحاكاة التنبؤ، وجلسات التخطيط التجاري التعاوني. تركز الدورة على التنفيذ العملي والتفكير الاستراتيجي والتحسين التجاري القابل للقياس بدلاً من المفاهيم النظرية وحدها.

أدوات الدورة:

- أدلة التفاوض التجاري
- قوالب عائد ترويج المبيعات
- أطر عمل تخطيط كبار العملاء
- نهاذج حوكمة التسعير والخصومات
- دراسات حالة من قطاعي السلع الاستهلاكية سريعة الحركة والتجزئة
- مواد قراءة ومراجع التميز التجاري



محتوى الدورة:

اليوم الأول: أسس التميز التجاري والتفاوض التجاري

- الموضوع 1: مقدمة في دورة التدريب على التفاوض التجاري وأساسيات التميز التجاري
- الموضوع 2: فهم إدارة نمو الإيرادات لسوق السلع الاستهلاكية سريعة الحركة والتجزة
- الموضوع 3: تجزة تجار التجزئة الاستراتيجية وتحديد أولويات كبار العملاء
- الموضوع 4: أساسيات التدريب على إدارة كبار العملاء وقيمة العميل طويلة النجل
- الموضوع 5: مبادئ دورة التدريب على الاستراتيجية التجارية لنمو الهامش المستدام
- الموضوع 6: فهم ديناميكيات قوة التجزئة، وعلم نفس المشتري، ونفوذ التفاوض
- تأهل ومراجعة: مراجعة أساسيات التفاوض، وسلوك تجار التجزئة، وفرص النمو التجاري

اليوم الثاني: التفاوض المتقدم في التجزئة وإدارة كبار العملاء

- الموضوع 1: تقنيات التدريب المتقدمة على التفاوض مع كبار العملاء
- الموضوع 2: التدريب على مهارات التفاوض في التجزئة لحماية الهامش والتحكم في الخصومات
- الموضوع 3: بناء استراتيجيات تدريب على التخطيط المشترك للأعمال عالية التأثير
- الموضوع 4: التفاوض على القوائم، وتوسيع التشكيلة، واتفاقيات مساحة الرفوف
- الموضوع 5: إدارة الاعتراضات، والمطالبات، ومرتجعات البضائع للموردين RTVs، وضغط تجار التجزئة بفعالية
- الموضوع 6: بناء العلاقات الاستراتيجية والتعاون التجاري متعدد الوظائف
- تأهل ومراجعة: تقييم تكتيكات التفاوض، وتأثير تجار التجزئة، ونمو الحسابات الاستراتيجية

اليوم الثالث: عائد ترويج المبيعات وتحسين الإنفاق التجاري

- الموضوع 1: أساسيات استراتيجيات دورة إدارة ترويج المبيعات
- الموضوع 2: التدريب على تحسين عائد ترويج المبيعات وأطر تحليل ما بعد الحدث
- الموضوع 3: التدريب على تحسين الإنفاق التجاري وحوكمة الاستثمار التجاري
- الموضوع 4: التنبؤ بالعروض الترويجية، وتخطيط السيناريوهات، والتحليلات التجارية
- الموضوع 5: تقييم أداء العروض الترويجية باستخدام مقاييس إدارة نمو الإيرادات
- الموضوع 6: تصميم عروض ترويجية فعالة ونهادج دورة استراتيجية التسعير
- تأهل ومراجعة: تقييم فعالية ترويج المبيعات، ومحركات عائد الاستثمار، وربحية العروض الترويجية

اليوم الرابع: إدارة نمو الإيرادات والتميز في التنفيذ التجاري

- الموضوع 1: أطر عمل دورة إدارة نمو الإيرادات المتقدمة
- الموضوع 2: هيكل التسعير، وتحسين الهامش التجاري، وإدارة الربحية
- الموضوع 3: استراتيجية التشكيلة، ونمو الفئات، وممارسات دورة الإدارة التجارية للتجزة
- الموضوع 4: التدريب على التميز في التنفيذ التجاري لإنجاز المفاوضات بشكل أسرع
- الموضوع 5: تحسين تحقيق المبيعات الأولية، ومواءمة التوقعات، وتخطيط التجزئة
- الموضوع 6: تعزيز الإنتاجية الداخلية، وسير عمل الموافقات، والمرونة التجارية
- تأهل ومراجعة: مراجعة التميز في التنفيذ، وربحية تجار التجزئة، والإنتاجية التجارية



اليوم الخامس: القيادة التجارية الاستراتيجية والنمو المستدام

- الموضوع 1: شراكات التجزئة الاستراتيجية والنمو التجاري طويل النجل
- الموضوع 2: اتخاذ القرار المبني على البيانات في إدارة نمو الإيرادات للسلع الاستهلاكية سريعة الحركة
- الموضوع 3: التعاون في التجزئة، واستراتيجية القنوات المتعددة Omnichannel، وروى المستهلك
- الموضوع 4: إدارة المخاطر التجارية والتفاوض على شروط الدفع
- الموضوع 5: بناء خطط عمل تجارية متكاملة ولوحات معلومات ومؤشرات الأداء الرئيسية KPI
- الموضوع 6: محاكاة التفاوض النهائية وورش عمل عرض الحسابات الاستراتيجية
- تأهل ومراجعة: تطوير خارطة طريق عملية للتميز التجاري لتحقيق نجاح مستدام لتجار التجزئة

كيف تختلف هذه الدورة عن دورات إيتقان عائد ترويج المبيعات وتفاوض كبار العملاء الأخرى:

تتميز هذه الدورة بجمعها بين مفاهيم دورة التدريب المتقدمة على التفاوض التجاري، ودورة إدارة نمو الإيرادات، والتدريب على إدارة كبار العملاء في برنامج واحد للتميز التجاري عملي للغاية. على عكس دورات التفاوض أو تدريب المبيعات التقليدية التي تركز فقط على تقنيات الاتصال، تدمج هذه الدورة استراتيجية التفاوض مع تجار التجزئة، وتحسين الإنفاق التجاري، وتحليل عائد ترويج المبيعات، وحوكمة التسعير، والتخطيط المشترك للعمليات، والتميز في التنفيذ التجاري في إطار عمل كامل للنمو التجاري.

تركز الدورة أيضاً على النتائج التجارية القابلة للقياس مثل تحسين الهامش، وتحقيق المبيعات النولية، وفعالية العروض الترويجية، والتحكم في الخصومات، وربحية تجار التجزئة، وكفاءة التنفيذ.

بالإضافة إلى ذلك، تتناول الدورة التحديات التجارية الحديثة مثل تعقيد تجزئة القنوات المتعددة Omnichannel، وتطور بيانات تجار التجزئة، وتحولات سلوك المستهلك، والاهمية المتزايدة للتخطيط التجاري المتصل وإدارة نمو الإيرادات المرن. وهذا يخلق تجربة تعليمية أكثر استراتيجية وتركيزاً على التنفيذ مقارنة بدورات التفاوض التقليدية في التجزئة أو إدارة المبيعات.

فئات الدورات التدريبية

الدورات التدريبية في مجال البيئة والاستدامة	دورات إدارة الجودة وتطوير العمليات
دورات إدارة و تحليل البيانات ودورات علم البيانات	دورات إدارة و تطوير الموارد البشرية
دورات الذهن السيرياني ودورات تقنية المعلومات	دورات الاتصال الجماهيري و السياسات والعلاقات العامة
دورات التدريب القانوني والهشتريات والتعاقدات	دورات التسويق وإدارة علاقات العملاء وإدارة المبيعات
دورات الحوكمة وإدارة المخاطر والامتثال	دورات السكرتارية و إدارة المكاتب
دورات الصحة والسلامة والذهن المهني	دورات الصيانة ودورات المجالات الهندسية المتنوعة
دورات المحاسبة و التهويل و دورات الإدارة المالية	دورات المهارات الشخصية وتطوير الذات
دورات في مجالات القيادة والإدارة	دورات معتمدة من قبل هيئات دولية
دورات مكتب إدارة المشاريع وإدارة المشاريع الرشيقية	



مدن التدريب

أهستردام هولندا	أكرا غانا	أثينا اليونان
الدار البيضاء المغرب	الجبيل المملكة العربية السعودية	استنبول تركيا
القاهرة مصر	الرياض المملكة العربية السعودية	الدوحة قطر
باريس فرنسا	الهناوة مملكة البحرين	الكويت الكويت
براغ جمهورية التشيك	بانكوك تايلند	باكو أذربيجان
بورتو البرتغال	برلين ألمانيا	برشلونة إسبانيا
تورنتو كندا	تيليسي جورجيا	بوكيت تايلاند
جوهانسبرغ جنوب افريقيا	جنيف سويسرا	جاكرتا جمهورية اندونيسيا
زنجار تنزانيا	روما إيطاليا	حلي الإمارات العربية المتحدة
سيول كوريا الجنوبية	سنغافورة سنغافورة	سان دييغو الولايات المتحدة الأمريكية
طرابزون تركيا	شيكاغو الولايات المتحدة الأمريكية	شرم الشيخ مصر
عمان المملكة الأردنية الهاشمية	طوكيو اليابان	طشقند أوزبكستان
فيينا النمسا	فرانكفورت ألمانيا	عن بعد منصة زووم

مدن التدريب

لانكاوي ماليزيا	كيب تاون جنوب افريقيا	كوالالمبور ماليزيا
هاربيا اسبانيا	لندن المملكة المتحدة	لشبونة البرتغال
هونتر سويسرا	مسقط سلطنة عمان	مدريد اسبانيا
نيروبي كينيا	هيونج المانيا	ميلان ايطاليا
		نيويورك الولايات المتحدة الأمريكية