



التؤيز في مبيعات التجزئة: إدارة المتاجر، الترويج البصري، ونهو الإيرادات

مدريد (اسبانيا) -

08-06-2026

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

رمز الدورة : MS208 : تاريخ الإنعقاد : 08-06-2026 دولة الإنعقاد : مدريد (اسبانيا) - رسوم البشتراك : 5000 £

المقدمة

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

اهداف دورة التهيؤ في مبيعات التجزئة

بعد الانتهاء من هذه الدورة حول التهيؤ في مبيعات التجزئة، سيتوكن المشاركون من:

- فهم الهياكل 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 تصهير المتجر وتحسين حركة العملاء داخله
- تطوير مهارات التواصل والبيع
- تحليل أداء التجزئة وتحسين اتخاذ القرار

منهجية دورة التهيؤ في مبيعات التجزئة

- المحاضرات ورؤى الخبراء: يشارك خبراء المجال أفضل الممارسات والخبرات العملية
- دراسات الحالة: تحليل تحديات وحلول واقعية
- النقاشات الجاهية: تبادل الخبرات والنفكار مع المشاركين
- تمثيل النذور والهاكاة: تطبيق عملي لسيناريوهات البيع لتعزيز المهارات

تأثير دورة التهيؤ في مبيعات التجزئة على المؤسسة

سيساعدك هذا التدريب على استخدام أدوات مبتكرة لتحسين إبداعك ومهاراتك، سيوكن المشاركون من استخدام أدوات مبتكرة ل:

- 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 التهيؤ في مبيعات التجزئة

كـمـشـارك، سـوف تـتعـلم ما يـلي:

- مـعـرفـة قـويـة بـتـقـنيـات مـيـعـات التـجـزئة
- تحـسـين مـهـارات التـعـامـل مـع العـمـلاء و البـيـع
- فـهـم أفضـل لاختـيار المـنـتـجـات و تـسـعـيرها
- تـعـزـيز القـدرـة عـلى التـأثـير فـي قـرارات الشـراء
- زـيـادة الثـقـة فـي إدارـة بيئـة البـيـع بالتـجـزئة

الفئة المستهدفة

هـذه الدـورة التـدريـبـية مـنـاسـبة لـمـجـوعـة و اسـعة مـن المـهـنـيـين و لكن سـوف تـفـيد كـثـيراً:

- مـديـري و مـشـرفـي المـتـاجـر
- مـوظـفي مـيـعـات التـجـزئة
- مـسـؤـولـي التـروـيـح و المـنـتـجـات
- مـوظـفي خـدمـة العـمـلاء فـي بيئـة التـجـزئة
- المـسـؤـولـين عـن اخـتـيار المـنـتـجـات و التـسـعـير

مخطط الدورة

اليوم الاول

أساسيات التجزئة وسلوك العملاء

- مـقـدمـة فـي إدارـة التـجـزئة
- أنـواع بيئـات البـيـع بالتـجـزئة
- فـهـم سـلوك العـمـلاء فـي المـتـاجـر
- شـرائح العـمـلاء و أنـهـاط الشـراء
- العـواصـل المـؤثـرة فـي قـرارات الشـراء

اليوم الثاني

إدارة المنتجات والترويج البصري

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

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 نهو المبيعات

- تصميم المتجر وحركة العملاء
- استراتيجيات البيع الإضافي (selling-Cross & Upselling)
- 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 النساسي
- التحسين المستمر في عمليات التجزئة