

خلاصة المحاضره ١٢

(طرق .. خطط) >> .. استراتيجيات البيع

.. وظيفة البيع :: يقوم بها رجال البيع الي همه وسطاء بين الشركه والعملاء

مراحل وظيفة البيع

رح اسردها لكم بعدين افصلها

بالاول الشخص يدرس وضع السوق نايم، مشعل، يحمس انو الواحد يبدأ نشاطه ولا يرتاح ،، بعدها اذا قرر يبدأ يحط له استراتيجيه وخطط علشان يجذب العملاء .. وبهالاثناء لازم يكون ذكي ويفكر اش الدوافع الي تجبر الشخص على شراء المنتج بالنقاط كلاتي .. تبعه وطبعاً يجري عملية البيع ويتابع البيع وقيم مستوى البيع تبعه

١-دراسة سوق العملاء

. من ناحية حجم ونوعية الطلب ع المنتج والتنبؤ بالمطالب

٢-تحديد استراتيجيات التعامل

مع العملاء طبعاً الحاليين والجدد

ومن الاستراتيجيات والطرق _ التعزيز _ والتعديل _ والتغيير

٣-تحديد دوافع العملاء على الشراء

٤-اجراء المقابله البيعيه وتنفيذ طلبات الشراء

٥-متابعة عملية البيع وتقييمها

ادارة قوى البيع:

1-تحديد قوى ومهارات قوى البيع

من ناحية (حاجات ورغبات الآخرين - القدره على اقناعهم بالشراء طبعاً _ والقدره ع

تكوين علاقه اجتماعيه كويسه علشان يصيروا زباين 😊_ والقدرة على التقييم

الموضوعي لابد من الملاحظه وتقييم الاداء والمستوى للتحسن للافضل)

2_اختيار رجل البيع سواء ذو خبره او بدون خبره سابقه ..

يعني بائع ممتاز

3-تدريب رجل البيع

[illegible]

5-التوجيه والتنسيق لابد من اعطاء التوجيهات والتنسيق في كل الامور مهم..

تقييم قوى البيع::

1- قياس مستوى الانجاز الفردي يعنى اقيم بالاول السوق تبعي بعدين

2-ترتيب مستوى الانجاز لدى قوى البيع .. واشوف مستوى سوقى وسالعتى وبينها

بين العالم بأي ترتيب..

انتهت المحاضره



خلاصة المحاضرة ١٣

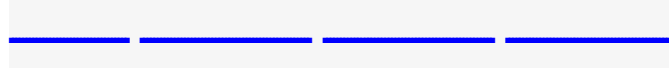
الرقابه

من المراقبة والمتابعه وهي التأكد ان النشاط ماشى على الخطه تمام وهي عمليه

مستمره لأكتشاف الانحرافات وتصحيحها..

اهمية الرقابه :

تعود للإدارة يرغبون بتأكدوا ان شغلهم ماشي في السليم زي ماخططوا له بالضبط



👍 خطوات الرقابة :خذوها من باب شرطه ووضع خطة كمين للقبض ع الجاني*

١- يحددوا الجانب اللي رح يراقبوه ((مكان الجاني هههههههههه))

٢- وضع معايير كميّه ونوعيّه تجهيز العده والعتاد لمواجهة الجاني

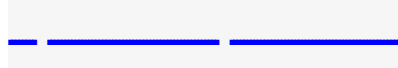
٣- وضع اسلوب للرقابه لتوفير نظام معلومات كفؤ، وضع خطة للمداهمه بدون

خسائر ارواح

٤- مقارنة النتائج مع المعايير اللي حددوها قبل، تفقد الحال بعد القبض ع الجاني

اش صار واش ماصار

٥- وضع الحلول التصحيحية والتشجيعية للانجاز



انواع الرقابه والإدارات اللي تشرف عليها

أكيد بما ان دراستنا عن التسويق فإدارة التسويق تشرف على جميع الرقابات

١ - رقابه زمنيه

(تشرف عليها ادارة التسويق + الاداره العليا)

- متعلقه بالوقت والزمن المهم انجاز الخطه بنفس الوقت او قبله

٢ - رقابه على الربحيه

(تشرف عليها ادارة التسويق فقط طبيعي ربح وسوق)

والمقصود بها تزويد المال وعدم الخساره

٣- رقابه على الكفاءه

(تشرف عليها ادارة التسويق +التنفيذه للمبيعات + اذارة الاعلان وتوزيع والابحات)

تناسب الظروف مع اهداف الشركه وتقييم كفاءه الانفاق وتأثيره على الاداء التسويقي

.. وخسائر ومايكون فيه ((بعزقه))

٤- رقابة الاستراتيجيه

(تشرف عليها ادارة التسويق + العليا مثل الزمنيه بالضبط)

.. تحقيق الاهداف والخطط مع التركيز على الفرص والتهديدات من البيئه المنافسه



انتهت المحاضره



خلاصة المحاضره ١٤

ليه الناس تلجأ للتسويق الدولي ؟ اسبابه

١- للربحيه / مافيه كلام الربح قبل كل شيء

٢- المنتج حقهم نضج وبدأ ينحدر/ قالوا نلحق على التسويق الدولي

٣- الانتاجيه العاليه

يصير للواحد وجه يسوق دولياً بجميع مواصفاتها

٤- حماية الحصه السوقيه

٥- وسيله ضد المنافسين

يهج من المنافسين دوليا اسوق

٦-الطلب صار ثابت على منتجاته

ثانياً الاستراتيجيات والطرق للتسويق الدولي

۱- تصدير مباشر

تويوتا نجيب السيارات منهم مباشرة

۲- تصدیق غیر مباشر

۳- استعمار منفرد مباشر

..يعني املك في اي دولة اصول رأسماليه وتصير منشأتى فى بلدهم

٤- استثماریات مشترکہ

اشترائك اما مع شريك من بلدي ونشئ منشأتنا من اسمها

ثالث او الشركه تشارك شركه اخرى ويصير المشروع ببلد

٥- الترخيص

وهو السماح والاذن مثلا اروح لباسكن روبنز اشترى اسمهم ولوحتهم وقراييعهم وافتح

نفس محلهم واخذكم ههههههههههههههههههههه

٦- العقود الاداريه

يعني اجيب شركه تنفذ المشروع واكلفهم همه اللي يشغلوه ليه وهالكلام بعقد متفق



انتهت المحاضره

