

استراتيجيات المبيعات العالمية للشركات متعددة الجنسيات



GENTEX[®]
TRAINING CENTER



المقدمة

في ظل التحولات المستمرة في بيئة الأعمال العالمية، يشكل التوسع في الأسواق الدولية تحدياً وفرصة للشركات متعددة الجنسيات. لذلك، فإن تطوير استراتيجيات مبيعات فعالة أمر ضروري لضمان النمو المستدام واكتساب العملاء وتعزيز القدرة التنافسية. توفر هذه الدورة التدريبية التي تقدمها مركز جينتكس للتدريب، الأدوات والأفكار وأفضل الممارسات اللازمة لفهم تعقيدات المبيعات العالمية. ومن خلال تقنيات عملية ودراسات حالة وتطبيقات واقعية، سيكتسب المشاركون فهماً عميقاً لكيفية تحسين استراتيجيات المبيعات في الأسواق المختلفة.

أهداف دورة استراتيجيات المبيعات العالمية للشركات متعددة الجنسيات

- تطوير وتنفيذ استراتيجيات مبيعات عالمية متوافقة مع أهداف الشركات.
- فهم تأثير الثقافات المختلفة على المبيعات الدولية وتكييف النهج وفقاً لها.
- التعرف على اتجاهات الأسواق العالمية والاستفادة منها لتحقيق النمو.
- بناء وإدارة فرق مبيعات متعددة الجنسيات بفعالية.
- استخدام تقنيات التفاوض المتقدمة لإتمام الصفقات الدولية بنجاح.
- التغلب على تحديات المبيعات العالمية مثل الحواجز التنظيمية وتقلبات العملات.
- تحسين قنوات البيع الرقمية لتوسيع قاعدة العملاء الدوليين.
- تعزيز علاقات العملاء والحضور القوي للعلامة التجارية في الأسواق العالمية.



منهجية الدورة

تعتمد هذه الدورة على مزيج من المحاضرات التفاعلية، ودراسات الحالة الواقعية، والمناقشات الجماعية، والتمارين التطبيقية. كما سيتم إشراك المشاركين في أنشطة محاكاة ومواقف عملية لتطبيق المفاهيم في بيئة واقعية.

الفئات المستهدفة

- مديري المبيعات والتنفيذيين في الشركات متعددة الجنسيات.
- محترفي تطوير الأعمال الراغبين في التوسع في الأسواق العالمية.
- متخصصي التسويق المشاركين في استراتيجيات المبيعات الدولية.
- رواد الأعمال الذين يسعون إلى بناء وجود دولي لمبيعاتهم.
- المستشارين الذين يقدمون المشورة حول ممارسات المبيعات العالمية.

محتوى دورة استراتيجيات المبيعات العالمية للشركات متعددة الجنسيات

اليوم الأول: أساسيات استراتيجيات المبيعات العالمية

- فهم ديناميكيات المبيعات العالمية



- العوامل الرئيسية لتوسع الأسواق الدولية
- تأثير العوامل الاقتصادية والثقافية والتنظيمية
- تقسيم الأسواق وتحديد شرائح العملاء في مختلف المناطق
- تحليل المنافسة في الأسواق العالمية

اليوم الثاني: تقنيات المبيعات للشركات متعددة الجنسيات

- تطوير عرض قيمة عالمي قوي
- تكييف تقنيات المبيعات وفقاً للبيئات الثقافية والاقتصادية المختلفة
- دور التوطين في نجاح المبيعات العالمية
- استراتيجيات المبيعات بين الشركات B2B والمستهلكين C2B عبر الحدود
- استخدام البيانات والتحليلات في المبيعات الدولية

اليوم الثالث: بناء وإدارة فرق المبيعات الدولية

- هيكلة فرق مبيعات متعددة الجنسيات عالية الأداء
- إدارة فرق المبيعات متعددة الثقافات بفعالية
- استراتيجيات القيادة والتحفيز لفرق المبيعات العالمية
- قياس الأداء وتحديد مؤشرات الأداء الرئيسية لنجاح المبيعات الدولية
- التغلب على تحديات التواصل في فرق المبيعات متعددة الجنسيات



اليوم الرابع: التغلب على تحديات المبيعات العالمية

- التفاوض على الصفقات الدولية
- إدارة المخاطر والاعتبارات القانونية والامتثال
- استراتيجيات التسعير في الأسواق العالمية
- إدارة مخاطر العملات في المعاملات التجارية
- بناء شراكات وتحالفات استراتيجية للنجاح العالمي

اليوم الخامس: المبيعات الرقمية والتوجهات المستقبلية

- دور التحول الرقمي في المبيعات العالمية
- استراتيجيات التجارة الإلكترونية للأسواق الدولية
- دمج التسويق الرقمي ووسائل التواصل الاجتماعي في المبيعات العالمية
- استخدام الذكاء الاصطناعي والأتمتة في عمليات المبيعات الدولية
- التوجهات المستقبلية والفرص الناشئة في مجال المبيعات العالمية

LEARN BOLD. LEAD BEYOND

GENTEX Training Center LLC | Orlando - FL, USA
Info@gentextraining.com



الذاتمة

من خلال إكمال هذه الدورة بنجاح، سيكتسب المشاركون معرفة ومهارات ضرورية لتطبيق استراتيجيات مبيعات فعالة في الشركات متعددة الجنسيات. سيتمكنون ذلك من التعامل مع تعقيدات الأسواق العالمية وبناء فرق مبيعات قوية والاستفادة من الابتكارات الرقمية لتحقيق النجاح الدولي. مركز جينتكس للتدريب يوفر تجربة تعليمية عملية وغنية بالمعرفة، مما يساعد المتخصصين على قيادة نمو المبيعات العالمية بثقة.

GENTEX®
TRAINING CENTER