

مهارات المسوق الناجح

أهداف البرنامج :-

- التطوير الشخصي للمسوق
- رفع الكفاءات لمواجهة الصعوبات والمشاكل التسويقية
- الربط بين ادارة التسويق والادارات العليا ووضع استراتيجيات تسويقية تضمن النجاح والوصول الي الاهداف المطلوبة
- كيفية تسويق الخدمات المصرفية وغيرها من الخدمات حتي تصل للمستهلك بطريقة سهلة وصحيحة

المحتويات:-

- مهارات التسويق
- اعداد المسوق الناجح
- مقومات المسوق الناجح
- الخدمة المميزة للعملاء
- ادارة الوقت وادارة النفس
- سياسة التسويق وانجاز العملية التسويقية
- مهارات الاتصالات الفعالة
- فن التفاوض وفن الحوار
- كيف تدبر علاقتك مع رئيسك

المستهدفون: المديرين - رؤساء الأقسام - مديري التسويق - مناديب التسويق والعلاقات العامة

المدة: (3) أيام

عدد الساعات:20 ساعة

تاريخ الانعقاد: 2017/1/24-22

التوقيت : الساعة 8:30 صباحاً وحتى الساعة 3:00 ظهراً

الرسوم : 1750 جنيهه (فقط الف و سبعمائة وخمسون جنيهه لاغير)

(تشمل الرسوم أعلاه وجبة الافطار والمادة التدريبية ورسوم الشهادة)

أساليب وطرق التدريب:

• المحاضرات القصيرة

• عمل المجموعات وحلقات النقاش

المدرّب : الخبير المصري/ أ.عادل مصطفى عبد الصمد هلال

المؤهلات العلمية

- بكالوريوس ادارة اعمال وتسويق _ جامعة الاسكندرية

- خريج المعهد العالي للبحوث وتطوير التسويق

الخبرات العملية

- مدير تنفيذي للشركة المصرية السويسرية

- مدير تسويق شركة انترماس للتسويق مصر

- مدير شركة كانيون للاستثمار العقاري

- مدير تسويق ومبيعات شركة جاكويك الدولية للتجارة العامة دبي

بسم الله الرحمن الرحيم

أكاديمية السودان للعلوم المصرفية والمالية

مركز التدريب المصرفي و المالي



برنامج:

مهارات المسوق الناجح

تاريخ ومكان الانعقاد:

2017/1/24-22

مباني الأكاديمية - شارع الجامعة



Address:

Tel: 83763763 - 83780995- 83770564 - 83771716

Ext: 109 – 118- 130-140

Mob: 0122507025- 0912988789- 0912826277

Fax: 83763763

Email : training@sabfs.edu.sd

Website : www.sabfs.edu.sd