SKILLSLAB
Training Provider

كتيب الدورة

إدارة تجارة التجزئة وعرض المنتجات

Professional Training Course

Skillslab Training Provider
Skills for Tomorrow's World

info@skillslab-training.com | +966 55 965 3447 | www.skillslab-training.com

وصف الدورة

المقدمة

البيع، وضغوط هوامش الربح، والاعتماد التغير، التي تتأثر بتطور توقعات المتعاملين، وتعدد في بيئة تجارة التجزئة سريعة اليومية للمتاجر. الإدارة الفعالة لتجارة التجزئة تتطلب أكثر بكثير المتزايد على البيانات في اتخاذ القرارات، أصبحت قنوات وإدارة تركز على المتعامل، فالمؤسسات تحتاج إلى تخطيط استراتيجي للمنتجات، من مجرد الإشراف على العمليات تعد دورة إدارة تجارة وأداء تجاري قوي، وقدرة على تحويل البيانات إلى وضبط دقيق للمخزون،

بيئات بيع شاملاً يهدف إلى تعزيز القدرات الاستراتيجية التجزئة وعرض المنتجات برنامجاً تدريبياً مهنياً نتائج قابلة للقياس. اللازمة لتحسين تشكيلة المنتجات، ورفع عالية الأداء. وتزود الدورة المشاركين بالأدوات والتجارية والتشغيلية اللازمة لإدارة وتوفر الدورة المخزون بكفاءة، وزيادة المبيعات، وتقديم تجربة إنتاجية المتاجر، وتعزيز العرض البصري، وإدارة العملية تجارة التجزئة والقيادات التنفيذية للجهات الحكومية ومؤسسات القطاع العام والشركات متسقة ومتميزة للمتعاملين. بين استراتيجية تجارة التجزئة، وقرارات إدارة قيمة استراتيجية عالية، تتمثل في القدرة على الربط الكبرى ومجموعات المشاركون كيفية تحويل رؤى والأداء المالي ضمن إطار إداري المنتجات، وسلوك المتعاملين، والكفاءة التشغيلية، سيتعلم

مستمر التجزئة، واستراتيجيات مربحة للمنتجات، وتنفيذ أكثر السوق وطلب المتعاملين إلى خطط فعالة لتجارة متكامل. بنهاية هذه كفاءة داخل المتاجر، وتحسين

أهداف الدورة

فهم الدور الاستراتيجي لإدارة الدورة، سيكون المشاركون قادرين للأداء.

- تحليل سلوك المتعاملين تجارة التجزئة في تحقيق النمو على:
- تطوير استراتيجيات فعالة واتجاهات السوق والديناميكيات المؤسسي.
- تخطيط تشكيلات منتجات تحقق لتجارة التجزئة تتوافق مع أهداف التنافسية.
- تطبيق المؤسسة.
- تحسين العرض البصري المبادئ العملية لإدارة وعرض التوازن بين الطلب والربحية.
- تحسين مستويات المخزون وتقديم المنتجات داخل المنتجات.
- تقليل حالات نفاد المتاجر.

- رفع إنتاجية المتاجر المخزون والفائض والخسائر الناتجة عن وتوافر المنتجات.
- استخدام مؤشرات التخفيضات.
- تعزيز تخطيط الأسعار أداء تجارة التجزئة لدعم اتخاذ وكفاءتها التشغيلية.
- تحسين تجربة القرار.
- تحويل بيانات الأداء إلى المتعامل عبر قنوات البيع المادية والعروض الترويجية.
- إعداد خطط والرقمية.
- محتوى تنفيذية لتطوير إدارة تجارة التجزئة وعرض مبادرات عملية للتحسين.

فهم بيئة تجارة التجزئة لتجارة التجزئة وديناميكيات الدورةاليوم الأول: الإدارة الاستراتيجية المنتجات.

- الدور الاستراتيجي لإدارة السوق
- أبرز الاتجاهات التي الحديثة.
- فهم تجارة التجزئة.
- تحليل الأسواق والبيئة التغيرات في توقعات تعيد تشكيل عمليات البيع.
- ربط استراتيجية تجارة المتعاملين.
- فهم التنافسية.
- تقييم التجزئة بالأهداف المؤسسية.
- تحديد الفرص التجارية رحلة المتعامل عبر قنوات نماذج ومتاجر البيع المختلفة.
- فهم العلاقة البيع.
- استخدام بيانات تجارة بين المبيعات والخدمة والعمليات والتحديات التشغيلية.
- تطبيق عملي لإعداد التجزئة لدعم القرارات والربحية.
- اليوم الثاني: تخطيط تحليل متكامل لوضع تجارة الاستراتيجية.

فهم دور التجزئة.

- تحويل طلب المتعاملين إلى إدارة المنتجات في أداء تجارة المنتجات وإدارة التشكيلة
- تخطيط التجزئة.
- تطوير تشكيلات قرارات متعلقة بالمنتجات.
- إدارة تنوع فئات المنتجات.
- فهم دورة متوازنة للمنتجات.
- تقييم أداء المنتجات وعمق التشكيلة.

- تحديد المنتجات عالية حياة المنتجات.
- إدارة المنتجات الأداء والمنتجات ضعيفة المنتجات.
- تخطيط إدخال المنتجات الأداء.
- الموازنة بين تنوع الجديدة وإيقاف المنتجات غير الموسمية.
- فهم المجدية.
- ورشة عمل لإعداد المنتجات ذات العلامات الخاصة والمنتجات ذات الخيارات وكفاءة المخزون.
- اليوم الثالث: إدارة خطة متكاملة للمنتجات العلامات التجارية.

فهم المخزون بوصفه أصلاً المخزون والتسعير والعروض والتشكيلة.

- الموازنة بين توافر الترويجية
- تخطيط مستويات المخزون المنتجات وتكلفة الاحتفاظ تجارياً.
- تحديد أسباب فائض بالمخزون.
- تحسين معدل وفقاً للطلب.
- إدارة المنتجات المخزون ونفاد المنتجات.
- فهم مبادئ دوران المخزون.
- تنسيق إدارة بطيئة الحركة والراكدة.
- تطوير تجديد المخزون.
- فهم تأثير المنتجات مع عمليات الإمداد.
- تخطيط العروض الترويجية السعر في تصور المتعامل وهامش استراتيجيات التسعير.
- تقييم فاعلية الأنشطة الربح.
- تطبيق عملي لإعداد خطة والتخفيضات.
- اليوم الرابع: العرض لتحسين المخزون والتسعير الترويجية.

فهم الدور والعروض.

- إنشاء البصري وأداء المتاجر
- مواءمة الاستراتيجي للعرض البصري.
- تخطيط توزيع المنتجات العرض داخل المتجر مع الهوية بيئات بيع فعالة وجاذبة.
- تحسين وضوح المنتجات المؤسسية.
- فهم حركة والمساحات.

- تصميم عروض فعالة المتعاملين داخل مساحات وإمكانية الوصول إليها.
- تطبيق معايير عملية لعرض البيع.
- تحسين تخطيط المتاجر للمنتجات.
- إدارة مناطق المنتجات.
- ربط العرض البصري وسهولة التنقل فيها.
- قياس إنتاجية العروض الترويجية.
- تقييم الأداء حسب المنتج بأهداف المبيعات.
- ورشة عمل لإعادة المتجر.
- اليوم الخامس: أداء تصميم مساحة بيع وعرض والفئة والمساحة.

قياس الأداء العام لتجارة تجارة التجزئة وتجربة المتعامل المنتجات.

- فهم أهم مؤشرات والتنفيذ
- تقييم المبيعات وهوامش التجزئة.
- تقييم تجربة المتعامل الربح ونسب التحويل الأداء.
- تحسين والإنتاجية.
- إدارة اتساق الأداء بين جودة الخدمة وإشراك عبر نقاط التفاعل المختلفة.
- دمج تجارب البيع المتعاملين.
- استخدام ملاحظات المواقع والفروع.
- تحديد المادية والرقمية.
- ترتيب مبادرات المتعاملين لتحسين الأداء.
- إعداد لوحات الفجوات التشغيلية.
- وضع خطط عمل للتحول التحسين حسب الأولوية.
- إعداد خارطة طريق لمتابعة الأداء.
- ورشة ختامية لتقديم خطة عملية لإدارة تجارة التجزئة وعرض في تجارة التجزئة.
- الفئة متكاملة لتحسين أداء تجارة المنتجات.

تم تصميم هذه الدورة للمهنيين التجزئة.

التجاري، المنتجات، وعمليات المتاجر، وتجربة المتعامل، المسؤولين عن استراتيجية تجارة التجزئة، وإدارة المستهدفة

مديرو تجارة والمخزون، وأداء المبيعات، والنمو

- مديرو ومنهم:
- مديرو المناطق التجزئة.
- مديرو إدارة وعرض المتاجر.
- مديرو فئات والأقاليم.
- متخصصو العرض المنتجات.
- المديرون المنتجات.
- مديرو البصري.
- متخصصو عمليات تجارة التجاريون.
- متخصصو المخزون والرقابة المبيعات.
- متخصصو الشراء التجزئة.
- متخصصو الإمداد الداعمون على المخزون.
- مديرو تجربة والتوريد.
- متخصصو تطوير لعمليات البيع.
- القيادات المسؤولة عن أداء المتعامل.
- متطلبات الأعمال.

لا تتطلب الدورة خلفية تقنية متقدمة. تجارة التجزئة.

ترويجية، أو قائمة، أو خطط لإدارة المنتجات، أو تحديات متعلقة ويُفضل أن يحضر المشاركون أمثلة من عمليات بيع الدورة وتساعد المعرفة الأساسية بتجارة أولويات حالية مرتبطة بالأداء في بالمخزون، أو تقارير مبيعات، أو أنشطة وورش العمل المنتجات أو العمليات أو المخزون على تعزيز التجزئة أو المبيعات أو خدمة المتعاملين أو إدارة مؤسساتهم.

تعتمد الاستفادة من التمارين

منهجية التدريب

منهجية إدارة تجارة التجزئة بالتنفيذ التجاري والتشغيلي الدورة على منهجية تفاعلية وتطبيقية تربط مفاهيم التطبيقية.

وتشمل

عروضاً مهنية ومناقشات الواقعي.

- أمثلة واقعية من بيئات التدريب:
- تمارين لتحليل السوق تجارة التجزئة وإدارة استراتيجية.

- ورش عمل لتخطيط المنتجات.
- أنشطة لتقييم والمتعاملين.
- تمارين لإدارة المنتجات.
- محاكاة لقرارات التسعير التشكيلات.
- تقييمات للعرض المخزون.
- تحليل إنتاجية والعروض.
- قياس أداء تجارة البصري.
- دراسات حالة المتاجر.
- أنشطة جماعية لحل التجزئة.
- إعداد خطط تنفيذية وعروض تطبيقية.
- يطبق المشاركون مفاهيم المشكلات.

داخل التجزئة، بما يضمن اكتساب أدوات عملية وأطر إدارية الدورة باستمرار على سيناريوهات واقعية في تجارة تقديمية.

عند إتمام ومنهجيات تنفيذ يمكن تطبيقها مباشرة

مخرجات التعلم

تطوير خطط لتجارة التجزئة الدورة بنجاح، سيكون المشاركون قادرين مؤسساتهم.

- تحليل احتياجات تتوافق مع الأهداف على:
- تخطيط الاستراتيجية.
- تقييم أداء المتعاملين واتجاهات السوق.
- تحسين توافر تشكيلات فعالة للمنتجات.
- تحسين مستويات المنتجات والفئات.
- تقليل فائض المخزون وحالات المنتجات.
- تطبيق أساليب فعالة المخزون.
- تحسين العرض البصري في التسعير والعروض نفاد المنتجات.
- رفع إنتاجية مساحات الترويجية.
- تعزيز جودة التنفيذ داخل للمنتجات.
- تحسين تجربة المتعامل عبر البيع.
- قياس أداء المبيعات المتاجر.

- استخدام بيانات تجارة والهوامش والتحويل قنوات البيع.
- إعداد خرائط والعمليات.
- ملف التجزئة لدعم القرارات.

يقدم الدورة خبير معتمد دولياً يتمتع طريق عملية للتحسين.

يمتلك المدرب المدرب

وإدارة الفئات، وعمليات المتاجر، وتحسين خبرة متقدمة في إدارة تجارة التجزئة، وإدارة بخبرة عملية واستشارية واسعة.

التجاري، وتطوير بيئات البيع. ويجمع أسلوب التدريب المخزون، وتجربة المتعامل، والعرض البصري، والأداء المنتجات،

القطاع العام والشركات والتطبيقات الواقعية ومنهجيات التنفيذ المناسبة بين الرؤية الاستراتيجية والأدوات العملية

الكبرى ومجموعات تجارة التجزئة والقيادات للجهات الحكومية ومؤسسات

التنفيذية.

تواصل معنا

الأسعار الجماعية، يُرجى التواصل معنا: للاستفسار عن التسجيل أو المواعيد القادمة أو

الموقع الإلكتروني www.skillslab-training.com

البريد الإلكتروني info@skillslab-training.com

واتساب +966 559 653 447

Generated by Skillslab Training

info@skillslab-training.com | واتساب: +966 559 653 447

www.skillslab-training.com