



تحسين قنوات التوزيع الخاصة بك: دليل محسن لتحسين أداء عمليات التوزيع

Duration: 5 Days

Language: ar

Course Code: PO1-120

Objective

عند اتمام هذه الدورة، سيكون المشاركون قادرين على:

- وصف ديناميات قنوات التوزيع وعلاقتها التسويقية.
- تقييم الشراكات القيمة المضافة التي تعزز الأنشطة التسويقية الأساسية.
- تحديد أكثر استراتيجيات فعالة لاختيار ودعم قنوات التوزيع.
- تطوير طرق تعاونية لقنوات التوزيع لتوسيع تغطية السوق.
- تقييم وقياس فعالية قنوات التوزيع وقدرات التوصيل الخاصة بك.

Audience

هذا الدورة مخصصة لـ:

- مديري القنوات.
- المديرين والموظفين في المبيعات والتسويق.

Training Methodology

This course uses a variety of adult learning styles to aid full understanding and comprehension. Participants will review case studies to highlight key areas of importance and possible areas for faults. They will be supplied with the best tools required for learning exercises to improve their skills. Participants will analyse the examples to thoroughly understand how these skills, techniques and methods apply in the workplace.

Summary

تعتبر قنوات التوزيع أساسية في الحفاظ على المخزون الكافي بكفاءة وهي واحدة من المكونات الرئيسية التي تؤثر على ربحية منظمتك. استراتيجيات قنوات التوزيع الخاصة بك تؤثر أيضًا على معدلات رضا العملاء، وتؤثر على توزيع المخاطر، وتوفر معلومات سوقية.

يركز هذا الدورة على استراتيجيات لتحسين قنوات التوزيع الخاصة بك من خلال استكشاف الجوانب التسويقية والتأثيرات، وطرق دعم وإدارة استراتيجيات التوزيع الفعالة، والجوانب المالية لفحصها. ستكتسب رؤية شاملة حول عالم قنوات التوزيع وتطوير نهج جديدة لتحسين قنواتك بنجاح.

Course Content & Outline

Section 1: Overview of Distribution Channels

- Investigate market dynamics.
- Identify your go-to-market strategy.

Section 2: Distribution and Marketing

- Review the 7Ps Marketing Mix strategy model.
 - Compare Direct and Indirect marketing.
 - Explore the 8 channels of distribution.
- Discuss best practices in co-development systems and agreements.
 - Review brand protection strategies.
- Describe the financial effectiveness of distribution marketing channels.
 - Examine customer perceptions and market representations.

Section 3: Selecting Distribution Channels and Anticipating Challenges

- Identify the key selection standards.
- Determine ways to open new distribution channels.
- Examine the risks and opportunities connected to distribution channels.
- Discuss potential channel management issues such as channel conflict, marketing approaches, and product life cycles and support.

Section 4: Supporting Distribution Channels

- Describe collaborative marketing and its benefits.
- Identify when to apply the Push or the Pull model.
- Calculate appropriate parameters for your distribution strategy.
- Assess the applicability of business tools.

Section 5: Financial Considerations

- Explore receivables and credit terms in channel revenue management.
 - Discuss margin-based distribution optimization.
 - Identify methods to reduce risk levels.
- Investigate the impact of warranty and service terms on costs.
 - Examine strategies to manage customs and duty fees.
- Describe how optimising discounts and rebates affect market share.

Section 6: Managing Distribution Channel Relationships

- Examine the necessity of structured planning cycles.
 - Review the value of education and training.
- Explore management strategies for competitive environments.
 - Comprehend legal and contractual factors.

Certificate Description

Holistique Training. عند إتمام هذه الدورة التدريبية بنجاح، سيحصل المشاركون على شهادة إتمام التدريب من (e-Certificate) وبالنسبة للذين يحضرون ويكملون الدورة التدريبية عبر الإنترنت، سيتم تزويدهم بشهادة إلكترونية من Holistique Training.

وخدمة اعتماد التطوير المهني (BAC) معتمدة من المجلس البريطاني للتقييم Holistique Training شهادات ISO 29993، ISO 21001 و ISO 9001 كما أنها معتمدة وفق معايير (CPD) المستمر.

لهذه الدورة من خلال شهادتنا، وستظهر هذه النقاط على شهادة إتمام (CPD) يتم منح نقاط التطوير المهني المستمر واحدة عن كل ساعة CPD يتم منح نقطة CPD، ووفقاً لمعايير خدمة اعتماد Holistique Training التدريب من

.لأي دورة واحدة نقدمها حاليًا CPD حضور في الدورة. ويمكن المطالبة بحد أقصى قدره 50 نقطة

Categories

المشتريات والمستودعات والخدمات اللوجستية وسلسلة التوريد

Related Articles



أدوات صنع القرار: أهم أداة تساعد في إدارة اتخاذ القرار

تعد القدرة على اتخاذ القرارات سمة قيادية قيمة وتوضح قدرتك على التفكير بموضوعية وموازنة الخيارات المختلفة. بالإضافة إلى ذلك، فإن قدرتك على اتخاذ قرار سريع يمكن أن تساعد في إنشاء رابطة ثقة قوية مع الموظفين الآخرين والتي يمكن أن تعزز ثقافة شركتك.

YouTube Video

https://www.youtube.com/embed/uPoheHxk_IM?si=ziDtdnMolUXhVBqf