

أساسيات إدارة الإيرادات واستراتيجية التسويق

لمحة عامة

يتزايد تبّني الشركات الصغيرة والكبيرة لمختلف استراتيجيات التسويق وتقنيات إدارة الإيرادات، مما يجعل الفهم الشامل لمفاهيم التجزئة والتتبؤ والتسويق مطلباً أساسياً لمحترفي الأعمال اليوم، وفي هذا الموضوع نقدم هذه الدورة التدريبية التي تسعى إلى تعميق المعرفة حول أساسيات إدارة الإيرادات واستراتيجيات التسويق التي ترتبط بالصورة الشاملة لاستراتيجية الإيرادات. تم تصميم هذه الدورة التدريبية لتوفير رؤى قيمة وأفكار ثرّة في إدارة الإيرادات والأساسيات الأخرى المرتبطة بها.

المنهجية

تقدّم هذه الدورة التدريبية للمشاركين فيها مجموعة من الأنشطة التي تعزّز المعرفة والمهارات والكفاءات اللازمّة لتطوير وتنفيذ العمليات الأساسية في إدارة الإيرادات في مؤسساتهم، كما سيتعلّم المشاركون كيفية الاستخدام المتكامل لعدد من مصادر البيانات وتحليلها في سبيل تحسين مستوى أداء الأعمال عبر تحسين استراتيجيات التسويق، ووضع التوقعات لمستوى الطلب، ومراقبة التوافر، وتخصيص المخزون.

أهداف الدورة

سيتمكن المشاركون في نهاية الدورة من :

- اكتساب نظرة ثاقبة في مبادئ إدارة الإيرادات
- تطبيق أساليب التنبؤ المختلفة في تحديد مستويات الطلب المستقبلية
- تطوير استراتيجية التسويق الصحيحة والتدابير المرتبطة بها
- تحسين استخدام المخزون الحالي من خلال التخفيض الصحيح ومراقبة السعة
- مناقشة التوجّهات الرئيسية في إدارة الإيرادات للشركات المختلفة

الفئات المستهدفة

تستهدف هذه الدورة التدريبية رؤساء ومدراء أنواع التسويق والمبيعات (C إلى B و من B إلى A) ومحترفي الأعمال، وأصحاب الأعمال، ورجال الأعمال الذين يبدأون نشاطاً تجاريًّا، وجميع المهنيين من ذوي الخبرة في مجال إدارة الأعمال والذين يرغبون في تحديث مهاراتهم وتعلم الممارسات الجديدة في مجال إدارة الإيرادات وتقنيات التسويق.

التنبؤ

إدارة المخزون

التفكير التحليلي

اتخاذ القرارات المالية

المنظور الاستراتيجي

استراتيجيات التسعير

مهارات التفاوض

مهارات التواصل

التحليل الإحصائي

الكفاءة الاقتصادية

تحليل الهامش

ما هو مفهوم إدارة الإيرادات (RM)

تعريف وتاريخ موجز

أهداف ومبادئ وعناصر إدارة الإيرادات

الشروط الالزمة لإدارة الإيرادات

إدارة الإيرادات مقابل إدارة العوائد

أهمية إدارة الإيرادات

شروط إدارة الإيرادات ومؤشرات الأداء

استراتيجيات التسعير

مقدمة في استراتيجيات التسعير

أساسيات الأعمال لاستراتيجيات التسعير الناجحة

السعير - وجهات نظر من مختلف الصناعات

السعير على أساس القيمة

أنواع استراتيجيات التسعير

مؤشرات الأداء الرئيسية وراء استراتيجيات التسعير

إدارة الإيرادات والتنبؤ

اقتصاديات إدارة الإيرادات

إدارة مستويات الطلب

الطلب غير المقيد مقابل الطلب المقيد

كل شيء عن التنبؤ

ما هو التنبؤ؟

لماذا يعتبر التنبؤ مهماً للغاية؟

منحنى الحجز والتنبؤ بالاستلام

طرق التنبؤ

قياس الخطأ

نصائح مفيدة للتنبؤ

الحجوزات الفائضة

مقدمة سريعة

السياسات المتعلقة بالحجوزات الفائضة

تخصيص المخزون ومراقبة السعة

أساسيات تخصيص المخزون

الإيرادات الحدية المتوقعة

نظام الحجز المتد الحال

المستوى المحمي مقابل حد الحجز

إدارة المجموعة

تطبيق أنظمة إدارة الإيرادات

كيف يمكن أن يساعد نظام إدارة الإيرادات

ميزات نظام إدارة الإيرادات

إدارة الإيرادات ومصادر البيانات والتحليلات والأدوات المرئية (التصوّر)