



## الادارة الاستراتيجية لقنوات التوزيع Course

أتلانتس ذا بالم	الفندق :	دبي	المدينة :
2026-01-16	تاريخ النهاية :	2026-01-12	تاريخ البداية :
\$ 3950	السعر :	Week 1	الفترة :

## فكرة الدورة التدريبية

تعتبر قنوات التوزيع أمرًا حاسماً بالنسبة للشركات، حيث تمكّنها من توصيل المنتجات أو الخدمات بسلسة إلى العملاء. إذا لم تتمكن الشركة من توفير شراكات متميزة لهذا الغرض، فقد ينبع عن ذلك عملاء غير راضين نظرًا لعدم كفاية الخدمات المقدمة.

ومن جهة أخرى، فإن إنشاء عملية فعالة تمتد من المستودع إلى العميل النهائي سيؤدي إلى تحقيق فرق كبير في تصور العملاء للشركة. تأثرت قنوات التسويق وطرقها بشكل مفاجئ من قبل التقنيات الجديدة والعلمية. ويعد تحديد كيفية وأين يرغب العملاء في استخدام هذه التقنيات أمرًا حاسماً.

فنقنوات التوزيع تمثل عنصراً حيوياً في استراتيجية الشركة، وإذا تم التخطيط لها بشكل صحيح، فإنها ستسمح للشركات ببناء ميزة تنافسية تفوق منافسيها.

## أهداف الدورة التدريبية

سيتمكن المشاركون في نهاية الدورة التدريبية من :

- ربط ظروفك الخاصة بتجارب الشركات العالمية.
- زيادة الأرباح وحصة السوق من خلال الإدارة الفعالة لقنوات.
- تحقيق الربح لجميع الأطراف في شركتك وشركاء قنوات التوزيع.
- وضع القواعد والضوابط الأساسية لعلاقاتك مع شركاء قنوات التوزيع.
- تطوير أفكار عملية لتحسين أداء موزعيك.
- بناء الثقة وصياغة الالتزام في علاقات شركاء القناة من أجل تحقيق التنمية المستدامة.
- تعظيم الربحية من خلال أساليب الدعم والتحفيز الفعالة لشركائك.
- تدويل صراعات قنوات التوزيع والمنافسة إلى مؤتمنة ل لتحقيق أداء أكثر إنتاجية.
- إجراء تقييم دقيق لإدارة قناعة شركتك وأداء شركاء التوزيع.

## الفئات المستهدفة

هذه الدورة التدريبية موجهة لـ :

- المدير العام ونوابه.
- الرؤساء وأعضاء مجلس الإدارة وكبار المديرين.
- المديرين وجميع الموظفين المشاركين في العمل مع الموزعين.
- الوكلاء والوسطاء الآخرين في مختلف الصناعات

## منهجية الدورة

تعتمد الدورة على منهجية استراتيجية وتطبيقية لإدارة قنوات التوزيع وبناء علاقات فعالة مع الموزعين، تبدأ بفهم سيكولوجية العلاقة وصورة الشركة لدى شركاء القنوات، وربط ذلك باستراتيجية التوزيع وأهداف السوق. ثم تركز المنهجية على اختيار الشركاء المناسبين وفق معايير مدققة، وتطوير نهج اتصال وتسويق متواافق مع خصائص الأسواق والمناطق. كما تتناول تقييم الأداء المالي للقنوات من خلال قياس التكاليف والهامش والربحية، ووضع سياسات تسعير داعمة للاستراتيجية. وتحتتم المنهجية بتعزيز الشراكات طويلة الأجل، وتشجيع التواصل المفتوح، ودعم الموزعين عبر برامج تدريب وتطوير مستدامة لرفع الكفاءة وتحقيق النمو المشترك.

## محاور الدورة

اليوم الأول:

### تمهيد وإدارة العلاقات مع الموزعين

- الكشف عن سيكولوجية العلاقة مع الموزعين وشركاء القنوات
- فهم سمعتك وصورتك أمام القنوات
- مراجعة استراتيجية قناة التوزيع مع مراعاة الأهداف واحتياجات السوق
- وضع القواعد والضوابط الأساسية لعلاقاتك مع شركاء القناة، مع المرونة في التشغيل والبيع

اليوم الثاني:

### اختيار الشركاء ونهج الاتصال التسويقي

- تحديد معايير اختيار الشركاء وتطوير قالب مرجح لاختيار الموزع المثالي
- مطابقة خصائص السوق في المنطقة مع الميزة الجغرافية للموزع واستراتيجية المبيعات
- تخصيص المنتجات بما يتناسب مع استراتيجية السوق وعروض الشركة وموقعها

اليوم الثالث:

### تقييم الأداء المالي للقنوات

- فهم معايير تقييم الأداء: ماذا ولماذا وكيف نقيس الأداء؟
- تحديد تكلفة خدمة العملاء من خلال كل قناة
- حساب الهامش والأرباح المتحققة من كل موزع
- تأسيس سياسات تسعير متواقة مع استراتيجيات تمرير التكلفة



+971 50 360 6133



UAE - Dubai



info@highpointtc.com



www.Highpointtc.com



اليوم الرابع:

#### تعزيز الشراكة والتواصل المفتوح

- الانتقال من علاقة ج尼 الأرباح إلى شراكة استراتيجية طويلة الأجل
- إجراء أبحاث سوق مشتركة مع الموزعين لفهم أفضل للسوق
- تشجيع التغذية الراجعة من الموزعين والعملاء بخصوص المنتجات، والطلب، وتوقيت السوق

اليوم الخامس:

#### دعم الشركاء وتطويرهم

- دعم شركاء التوزيع من خلال التدريب لتعزيز معارفهـم وتقنيـاتـهـم في البيع
- تطوير برامج التدريب التي تلبي احتياجات الموزعين وتعزز من إنتاجـيـهـم

#### الشهادات المعتمدة

عند إتمام هذا البرنامج التدريسي بنجاح، سيتم منح المشاركيـن شهادة هـاـيـ بـوـيـنـتـ رـسـمـيـاـ، اـعـتـرـافـاـ بـمـعـارـفـهـمـ وـكـفـاءـاتـهـمـ المـثـبـتـةـ فيـ الـمـوـضـوـعـ. تـعـدـ هـذـهـ الشـهـادـةـ دـلـيـلـاـ رـسـمـيـاـ عـلـىـ كـفـاءـتـهـمـ وـالـتـزـامـهـمـ بـالـتـطـوـيرـ الـمـهـنـيـ.



📞 +971 50 360 6133

📍 UAE - Dubai

✉️ info@highpointtc.com

🌐 www.Highpointtc.com