



أقصى ربحية الدورة التدريبية: إدارة المبيعات والإيرادات في الفنادق والمنتجات لتحقيق

اغسطس - ٠٤ سبتمبر ٢٠٢٦ ٣١

دوسلدورف

(للشخص الواحد) € ٤٢٠٠

Ref: #TOU2547_352611



مقدمة الدورة التدريبية / لمحة عامة:

إدارة المبيعات. تُقدم هذه الفنادق والمنتجات تحدياً مستمراً يتطلب يُعد تحقيق أقصى قدر من الإيرادات والربحية في قطاع يجمع بين مبادئ إدارة المبيعات وعلوم إدارة الدورة المتخصصة من BIG BEN Training Center نهجاً استراتيجيات دقيقة في وتحديد قرارات تسعيرية وتسويقية مدروسة. سنتعمق في فهم الإيرادات، بهدف تمكين العاملين في القطاع من اتخاذ شاملاً الحجوزات. ستغطي الدورة كذلك الشرائح المستهدفة، وتطبيق استراتيجيات تسعير كيفية تحليل بيانات السوق والمنافسين، من الأكاديمي التوزيع، والتفاوض مع العملاء من الشركات، وبيع الجوانب الرئيسية للمبيعات، مثل إدارة قنوات ديناميكية لزيادة Robert ، الذي تناول في كتابه والكاتب المتخصص في علوم الإيرادات، الدكتور روبرت الخدمات الإضافية. يستلهم هذا المحتوى استخدام البيانات والتحليل "Revenue Management: Hard-Core Tactics for Market Domination" جي. كروس G. Cross لتحقيق التفوق التنافسي. أهمية

الفئات المستهدفة / هذه الدورة التدريبية مناسبة لـ:



- مديرو المبيعات والتسويق في الفنادق.
- مديرو الإيرادات في قطاع الضيافة.
- مديرو الفنادق والمنتجعات.
- أصحاب المشاريع الفندقية الصغيرة.
- المشرفون على الحجوزات والاستقبال.
- المحللون الماليون في قطاع الضيافة.

القطاعات والصناعات المستهدفة:

- قطاع الفنادق والضيافة.
- المنتجعات والمراكز الترفيهية.
- شركات إدارة الممتلكات الفندقية.
- شركات الطيران المتكاملة.
- الهيئات الحكومية وما في حكمها ذات الصلة بالضيافة.

الأقسام المؤسسية المستهدفة:

- إدارة المبيعات والإيرادات.
- القسم المالي.
- إدارة العمليات.
- التسويق وتطوير الأعمال.
- الحجوزات والاستقبال.



أهداف الدورة التدريبية:

أتقن المهارات التالية: بنهاية هذه الدورة التدريبية، سيكون المتدرب قد

- فهم العلاقة بين المبيعات وإدارة الإيرادات.
- تسعيرية. تحليل بيانات السوق والمنافسين لاتخاذ قرارات
- تطبيق استراتيجيات تسعير مرنة لتحقيق أقصى عائد.
- إدارة قنوات التوزيع المختلفة بفعالية.
- تطوير خطط مبيعات متكاملة للشركات والأفراد.
- التفاوض على العقود وإبرام الصفقات.
- قياس وتحليل الأداء المالي والمبيعات.

منهجية الدورة التدريبية:



الدورة على ورش عمل عملية وتفاعلية تجمع بين النظريات الأكاديمية يقدم BIG BEN Training Center هذه الدورة بمنهجية تطبيق المفاهيم على الفور. سيتم مكثفة ومحاكاة لسيناريوهات عمل حقيقية في الفنادق، والتطبيقات الواقعية. تعتمد حالة من المتدربين من فهم كيفية اتخاذ قرارات التسعير بناءً استخدام أدوات تحليل بيانات افتراضية لتمكين مما يتيح للمشاركين العمل الجماعي لمناقشة فنادق عالمية، مما يمنح المتدربين رؤية عملية لأفضل على الطلب والمنافسة. سيتم تحليل دراسات المتدربون ليس فقط بالمعرفة، بل بالثقة التحديات وإيجاد حلول مبتكرة. هذه المنهجية تضمن أن الممارسات، كما يتم تشجيع مؤسساتهم. والمهارات اللازمة لإحداث فرق ملموس في أداء يخرج

خريطة المحتوى التدريبي (محاور الدورة التدريبية):

الوحدة الأولى: أساسيات إدارة المبيعات والإيرادات

- مفهوم إدارة الإيرادات وأهميتها في الضيافة.
- العلاقة بين المبيعات والتسويق والإيرادات.
- (Occupancy) المؤشرات الرئيسية لأداء الإيرادات (RevPAR, ADR).
- تحليل السوق والمنافسين.
- فهم دورة حياة الطلب الفندقي.
- بناء استراتيجية تسعير أساسية.
- تطبيق عملي على تحليل بيانات السوق.

الوحدة الثانية: استراتيجيات التسعير المتقدمة



- التسعير الديناميكي (Dynamic Pricing) وأنواعه.
- البيانات، التسعير التنبؤي (Predictive Pricing) واستخدام
- التعامل مع التسعير خلال المواسم والأحداث الخاصة.
- إدارة العروض الترويجية والخصومات.
- التسعير للشرائح المختلفة من العملاء.
- فهم قواعد التسعير وإجراءات التغيير.
- ورشة عمل حول بناء خطة تسعير.

الوحدة الثالثة: إدارة قنوات التوزيع والحجوزات

- (Direct التعرف على قنوات التوزيع المختلفة (OTA, GDS).
- إدارة العلاقة مع وكلاء السفر عبر الإنترنت (OTAs).
- أهمية الحجوزات المباشرة على موقع الفندق.
- استراتيجيات تحسين الظهور على محركات البحث.
- (Up-selling) البيع المتبادل (Cross-selling) والبيع الأعلى
- التعامل مع حجوزات المجموعات والشركات.
- تطبيق عملي على إدارة القنوات.

والفعاليات الوحدة الرابعة: المبيعات الفندقية للشركات



- بناء خطة مبيعات للشركات.
- استراتيجيات التفاوض وإبرام العقود.
- أهمية خدمة العملاء في مبيعات الشركات.
- التعامل مع منظمي الفعاليات والمؤتمرات.
- مبيعات خدمات الاجتماعات والمناسبات.
- إدارة قاعدة بيانات العملاء (CRM).
- تطبيق عملي على سيناريوهات التفاوض.

الوحدة الخامسة: تحليل الأداء والتنبؤ

- جمع وتحليل بيانات المبيعات والإيرادات.
- التنبؤ بالطلب المستقبلي (Forecasting).
- إعداد التقارير المالية الخاصة بالإيرادات.
- مراجعة استراتيجيات التسعير والأداء بشكل دوري.
- استخدام التكنولوجيا في إدارة الإيرادات.
- بناء خطة تطوير مستمرة.
- جلسة نقاش حول تحديات إدارة الإيرادات.

الأسئلة المتكررة:

التسجيل في الدورة؟ ما هي المؤهلات أو المتطلبات اللازمة للمشاركين قبل

لا توجد شروط مسبقة.

الإجمالي لساعات الدورة التدريبية؟ كم تستغرق مدة الجلسة اليومية، وما هو العدد

المدة إلى ٢٥٢٠- بمعدل يومي يتراوح بين ٤ إلى ٥ ساعات، تشمل فترات تمتد هذه الدورة التدريبية على مدار خمسة أيام،

ساعة تدريبية. راحة وأنشطة تفاعلية، ليصل إجمالي



سؤال للتأمل:

الخوارزميات الآلية للحجوزات لمديري الإيرادات في الفنادق أن يوازنوا بين في عصر التكنولوجيا والذكاء الاصطناعي، كيف يمكن وبناء العلاقات مع العملاء؟ والتسعير، والحفاظ على اللمسة الإنسانية في التفاوض الاعتماد على

ما الذي يميز هذه الدورة عن غيرها من الدورات؟

على أحد الجانبين فقط. مباشر بين المبيعات وإدارة الإيرادات، وهو ما تتميز هذه الدورة بتركيزها المتكامل الذي يربط بشكل فهم الصورة الكاملة لكيفية تحقيق الربحية يقدم BIG BEN Training Center منهجاً عملياً يتيح يميزها عن الدورات التي تركز قرارات وتقنيات، نركز على تمكينك من التفكير كمدير إيرادات في قطاع الضيافة. بدلاً من مجرد استعراض أدوات للمشاركين استثمار في تطوير مهاراتك القيادية تسعير استراتيجية، وقيادة فرق المبيعات بفعالية. محترف، قادر على تحليل البيانات، واتخاذ ملموسة والمساهمة بشكل مباشر في نجاح مؤسستك. والتحليلية، مما يجعلك قادراً على تحقيق نتائج هذه الدورة هي