



## مقياس: الاتصالات التسويقية المتكاملة

السنة الثالثة  
تخصص: تسويق  
د-قطاف فيروز

# Sales Promotion

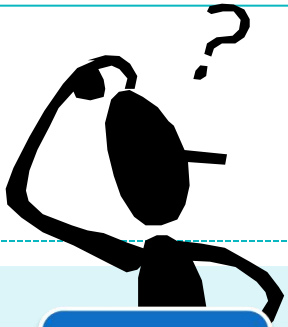


educationleaves.com



✕ الفصل الرابع:

✕ تنشيط المبيعات



# محاوّر المحاضرة :



1- مفهوم  
تنشيط  
المبيعات

2-  
خصائص  
تنشيط  
المبيعات

3-العوامل  
المساعدة  
على نمو  
تنشيط  
المبيعات

4-أهداف  
تنشيط  
المبيعات

5- علاقة  
تنشيط  
المبيعات  
بعناصر  
الترويج  
الأخرى

6-أدوات  
تنشيط  
المبيعات

# 1- مفهوم تنشيط المبيعات:

4

- **Sales promotion** is a marketing activity designed to increase sales, encourage customer loyalty, or generate brand awareness. It usually involves offering a discount or some other type of incentive for customers to buy your product or engage with your brand.

## 2- خصائص تنشيط المبيعات :

5

• ما هي خصائص تنشيط المبيعات؟؟؟؟؟؟؟؟

### 3- العوامل المساعدة على نمو تنشيط المبيعات :

6

● ما هي العوامل المساعدة على تنشيط المبيعات؟؟؟؟؟؟؟؟؟؟

## 4- أهداف تنشيط المبيعات :

7

ما هي أهداف تنشيط المبيعات؟؟؟؟؟؟؟؟؟؟؟؟؟؟؟؟؟؟

## 5- علاقة تنشيط المبيعات بعناصر الترويج الأخرى:

8

أ- ما هي العلاقة بين تنشيط المبيعات والاعلان؟؟؟؟؟؟؟؟؟؟

ب- ما هي العلاقة بين تنشيط المبيعات والبيع الشخصي؟؟؟؟؟



## 6- أدوات تنشيط المبيعات:

9

● ما هي أدوات تنشيط المبيعات؟؟؟؟؟؟؟؟؟؟؟؟؟؟؟؟؟؟؟؟

