MERCURY

قائد المبيعات المحترف المعتمد (CPSL)

8 – 12 مارس 2027

روما (إيطاليا)



Dubai - UAE: +971 4 450 5697
Istanbul - Türkiye: +90 539 599 1206
Amman - Jordan: +962 79 712 3347

MERCURY

قائد المبيعات المحترف المعتمد (CPSL)

المرجع: 142257_120846 **التاريخ:** 8 – 12 مارس 2027 **المكان:** روما (إيطاليا) **الرسوم:** Euro 6200

مقدمة:

تعتبر شهادة قائد المبيعات المحترف المعتمد CPSL مؤهلاً مرموقًا مصممًا للأفراد الذين يسعون لتعزيز مهاراتهم القيادية وخبراتهم في إدارة المبيعات. توفر هذه الشهادة لقادة المبيعات المعرفة والأدوات والاستراتيجيات اللازمة لتعزيز الأداء، وبناء فرق مبيعات عالية الأداء، وتحقيق الأهداف البيعية للمنظمة. يُجهز البرنامج المشاركين بمهارات متقدمة في تخطيط المبيعات، وقياس الأداء، وإدارة علاقات العملاء، وقيادة الفرق، مما يضمن استعدادهم للتنقل في مشهد المبيعات المتغير وقيادة منظماتهم نحو النمو المستدام والنجاح.

الفئات المستهدفة:

- مدراء المبيعات.
- مدراء المبيعات الإقليميين.
- مدراء تطوير الأعمال.
- قادة فرق المبيعات.
- التنفيذيون الرئيسيون للحسابات.
- مدراء عمليات المبيعات.
- رواد الأعمال في المنظمات المعتمدة على المبيعات.
- القادة الطموحون في مجال المبيعات.
- محترفو تدريب المبيعات والتوجيه.

أهداف الدورة:

بنهاية هذه الدورة، سيكون المشاركون قادرين على:

Dubai - UAE: +971 4 450 5697
Istanbul - Türkiye: +90 539 599 1206
Amman - Jordan: +962 79 712 3347

- فهم مبادئ القيادة الفعالة للمبيعات وإدارتها.
- تطوير استراتيجيات لبناء وقيادة فرق مبيعات عالية الأداء.
- تعزيز المهارات في التنبؤ بالمبيعات وتحليل الأداء.
- اتقان تقنيات إدارة علاقات العملاء لتعزيز ولاء العملاء.
- تنفيذ ممارسات فعالة للتوجيه والتدريب لمهنيي المبيعات.
- اكتساب الكفاءة في مهارات التفاوض والتأثير لتحقيق نجاح المبيعات.
- تعلم كيفية استخدام مؤشرات المبيعات ومؤشرات الأداء الرئيسية للتحسين المستمر.
- تعزيز ثقافة المساءلة والتحفيز داخل فريق المبيعات.
- تكييف استراتيجيات المبيعات لتلبية ديناميات السوق المتغيرة واحتياجات العملاء.
- تنمية مهارات الاتصال والعرض المتقدمة للتفاعلات المؤثرة.

Dubai - UAE: +971 4 450 5697
Istanbul - Türkiye: +90 539 599 1206
Amman - Jordan: +962 79 712 3347

MERCURY

الكفاءات المستهدفة:

- التخطيط الاستراتيجي للمبيعات.
- قيادة فريق المبيعات.
- إدارة الأداء.
- إدارة علاقات العملاء CRM.
- التنبؤ بالمبيعات والتحليل.
- التفاوض والتأثير.
- تدريب وتطوير المبيعات.
- اتخاذ القرار في المبيعات.
- مهارات الاتصال والعرض.
- إدارة مؤشرات المبيعات ومؤشرات الأداء الرئيسية KPI.

Dubai - UAE: +971 4 450 5697
Istanbul - Türkiye: +90 539 599 1206
Amman - Jordan: +962 79 712 3347

MERCURY

محتوى الدورة:

الوحدة 1: أسس قيادة المبيعات:

- استكشاف دور ومسؤوليات قائد المبيعات.
- فهم أنماط القيادة المختلفة وتأثيرها على فرق المبيعات.
- دراسة أهمية الرؤية والاستراتيجية في قيادة المبيعات.
- مناقشة أهمية الممارسات البيعية الأخلاقية والنزاهة.
- تحليل دراسات حالة لقادة مبيعات ناجحين.
- تحديد التحديات الرئيسية التي يواجهها قادة المبيعات في مختلف الصناعات.

الوحدة 2: بناء فرق مبيعات عالية الأداء:

- تعلم تقنيات جذب أفضل المواهب في المبيعات.
- فهم ديناميات الفريق وكيفية تعزيز التعاون.
- استكشاف طرق لإنشاء ثقافة مبيعات إيجابية ومنتجة.
- تطوير استراتيجيات لتحديد أهداف وتوقعات واضحة.
- مناقشة أهمية التنوع والشمولية في فرق المبيعات.
- تنفيذ عمليات توجيه فعالة للموظفين الجدد في المبيعات.

الوحدة 3: استراتيجية المبيعات والتخطيط:

- اكتساب رؤى حول تطوير استراتيجيات مبيعات فعالة.
- استكشاف عملية التخطيط للمبيعات وأهميتها.
- تعلم كيفية تحليل اتجاهات السوق واحتياجات العملاء.
- مناقشة أساليب التحليل التنافسي والتوظيف.
- فهم دور التكنولوجيا في تطوير استراتيجية المبيعات.
- إنشاء خطط مبيعات قابلة للتنفيذ تتماشى مع الأهداف التنظيمية.

Dubai - UAE: +971 4 450 5697
Istanbul - Türkiye: +90 539 599 1206
Amman - Jordan: +962 79 712 3347

MERCURY

الوحدة 4: إدارة الأداء والتوجيه:

- استكشاف نظم إدارة الأداء لفرق المبيعات.
- تعلم كيفية تحديد وتتبع مؤشرات الأداء الرئيسية KPIs.
- تطوير المهارات اللازمة لتقديم تعليقات بناءة لأعضاء الفريق.
- فهم عملية التوجيه ودورها في تطوير المبيعات.
- مناقشة تقنيات تحفيز وإشراك محترفي المبيعات.
- إنشاء خطط تطوير شخصية لأعضاء الفريق.

الوحدة 5: تقنيات المبيعات المتقدمة والانخراط مع العملاء:

- استكشاف تقنيات التفاوض المتقدمة وتقنيات الإغلاق.
- فهم مبادئ البيع الاستشاري.
- تعلم استراتيجيات فعالة للتفاعل مع العملاء والاحتفاظ بهم.
- مناقشة أهمية ملاحظات العملاء والتكيف معها.
- دراسة دور إدارة العلاقات في نجاح المبيعات.
- تحليل سيناريوهات واقعية لتطبيق تقنيات المبيعات المتقدمة.