MERCURY

دورة مواءمة التسويق والمبيعات للحسابات الرئيسية بين الشركات B2B بالتسويق القائم على الحسابات

27 – 31 ديسمبر 2026

الدوحة (قطر)

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

MERCURY

دورة مواءمة التسويق والمبيعات للحسابات الرئيسية بين الشركات B2B بالتسويق القائم على الحسابات

المرجع: 120560_174667 **التاريخ:** 27 – 31 ديسمبر 2026 **المكان:** الدوحة (قطر) **الرسوم:** Euro 5500

دورة مواءمة التسويق والمبيعات للحسابات الرئيسية بين الشركات B2B دورة تدريبية متقدمة مدتها أسبوع لمن يقودون فرق المبيعات أو التسويق في شركات تبيع لشركات أخرى. تتدرب فيها على التسويق القائم على الحسابات: اختيار الحسابات وترتيبها، ورسم لجنة الشراء، واتفاق الخدمة بين الفريقين، والحملات المخصصة لكل حساب. وتعود بخطة الحساب الرئيسي المشتركة. وتقدم هذه الدورة من ميركوري للتدريب.

نبذة عن الدورة

يشكو فريق المبيعات من ضعف الفرص القادمة من التسويق، ويشكو التسويق من إهمال المبيعات لها، بينما تضيع الحسابات الكبيرة بينهما. لمتابعة الدورة يجب أن تدير حسابات شركات أو حملات تسويقية موجهة لها. وتتدرب مع مشاركين من الوظيفتين على حسابات فعلية تحضرها معك.

لمن هذه الدورة

- المسؤولون عن إدارة الحسابات الرئيسية وتنمية إيراداتها
- المسؤولون عن قيادة فرق المبيعات بين الشركات ومتابعة الفرص
- المسؤولون عن تسويق المنتجات والخدمات للمؤسسات وتوليد الطلب
- المسؤولون عن تمكين المبيعات بالمحتوى والأدوات
- المسؤولون عن الاستراتيجية التجارية وأهداف النمو في الشركة

لا تناسب هذه الدورة من يبيعون للأفراد مباشرة ويحتاجون إلى التسويق للمستهلك، فالأنسب لهم دورة في تسويق التجزئة، ولا من يبحثون عن مهارات الإعلان على منصات التواصل ومحركات البحث، فالأنسب لهم دورة في التسويق الإلكتروني.

الكفاءات المستهدفة

- اختيار الحسابات وترتيبها: تحدد الحسابات الأعلى قيمة بالملف المثالي للعميل وتوزعها على مستويات
- رسم لجنة الشراء: تعرف صانعي القرار والمؤثرين في كل حساب واهتماماتهم
- مواءمة الفريقين: توقع مع الطرف الآخر اتفاق خدمة يحدد تعريف الفرصة ومواعيد المتابعة
- تخصيص الرسائل: تبني رسالة ومحتوى يخاطب مشكلات كل حساب لا السوق كله
- تمكين مندوبي المبيعات: تزود المندوبين بما يحتاجونه في كل مرحلة من رحلة المشتري
- قياس الأثر على الحساب: تتابع التفاعل والفرص ومعدل الفوز لكل حساب بدل عدد العملاء المحتملين

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

MERCURY

ما ستتمكن من إنجازه

بنهاية الدورة ستتمكن من:

- انطلاقا من قائمة عملائك الحاليين، صياغة الملف المثالي للعميل واختيار عشرة حسابات مستهدفة موزعة على ثلاثة مستويات
- بالنظر إلى حساب رئيسي، رسم خريطة لجنة الشراء وتحديد موقف كل عضو والفجوات في علاقتك به
- باستخدام نموذج اتفاق الخدمة، تحديد تعريف الفرصة المؤهلة ومسؤوليات كل فريق ومواعيد التسليم
- انطلاقا من خريطة لجنة الشراء، تصميم حملة مخصصة لحساب واحد برسائل وقنوات لكل صانع قرار
- بالنظر إلى مراحل الصفقة، إعداد حزمة تمكين للمبيعات تشمل الرسائل والرد على الاعتراضات ودراسات الحالة
- باستخدام مؤشرات الحساب، بناء لوحة متابعة مشتركة للتفاعل والفرص ومعدل الفوز تراجع شهريا

محتوى الدورة

اليوم 1: من السوق إلى الحساب

- أسباب الفجوة بين التسويق والمبيعات في البيع بين الشركات
- مبادئ التسويق القائم على الحسابات ومتى يناسب الشركة
- صياغة الملف المثالي للعميل من بيانات العملاء الحاليين
- ترتيب الحسابات على مستويات وتوزيع الجهد بينها
- تحليل إمكانات النمو في الحسابات القائمة

اليوم 2: لجنة الشراء ورحلة المشتري

- رسم خريطة لجنة الشراء وأدوار أعضائها
- شخصيات صانعي القرار والمؤثرين في الحساب
- رحلة المشتري في دورات البيع الطويلة
- إشارات الاهتمام ومصادرها في الحسابات المستهدفة
- تقييم قوة العلاقة مع كل عضو في اللجنة

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

MERCURY

اليوم 3: اتفاق الخدمة والحملات المخصصة

- اتفاق الخدمة بين التسويق والمبيعات وتعريف الفرصة المؤهلة
- دليل العمل المشترك للحسابات المستهدفة
- بناء رسالة القيمة لكل حساب ولكل صانع قرار
- تنسيق القنوات من اللقاءات والفعاليات إلى المحتوى الموجه
- تقويم الحملة المخصصة وتوزيع مهامها

اليوم 4: تمكين المبيعات والقياس

- حزمة تمكين المبيعات لكل مرحلة من الصفقة
- دراسات الحالة والرد على الاعتراضات المتكررة
- مؤشرات الحساب من درجة التفاعل إلى معدل الفوز
- الفرص الناتجة عن التسويق وطريقة احتسابها
- اجتماع المراجعة الشهري المشترك للحسابات

اليوم 5: التطبيق العملي على حساب رئيسي

- تمرين اختيار الحسابات وترتيبها من قائمة عملائك
- تمرين رسم لجنة الشراء لحساب تحضره معك
- تمرين تفاوض على اتفاق الخدمة بين ممثلي الفريقين
- عرض حملة الحساب على لجنة من المشاركين
- استكمال خطة الحساب الرئيسي المشتركة

دراسات الحالة والتمارين

فيما يلي أنشطة مقترحة خلال الدورة.

- دراسة حالة: مورد معدات صناعية يخسر مناقصات لأن مندوبيه يعرفون مدير المشتريات وحده، فترسم لجنة الشراء وتحدد الفجوات.
- دراسة حالة: شركة برمجيات مؤسسية يشتكي مندوبوها من ضعف الفرص التسويقية، فتصوغ اتفاق خدمة بتعريف موحد للفرصة.
- تمرين: شركة خدمات لوجستية تريد توسيع عقدها مع مجموعة تجزئة، فتصمم حملة مخصصة لصناع القرار فيها.
- تمرين: مزود مستلزمات طبية للمستشفيات يراجع نتائج ربع سنة، فتبني لوحة مؤشرات الحسابات وتقرر أين تركز الجهد.

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

MERCURY

ما ستعود به إلى عملك

تعود بخطة الحساب الرئيسي المشتركة، مبنية على حساب فعلي من عملائك. وتستخدمها خلال شهرك الأول للعودة إلى العمل لاعتماد اتفاق الخدمة مع الفريق الآخر، وإطلاق الحملة المخصصة للحساب، وعقد أول مراجعة شهرية مشتركة.

- الملف المثالي للعميل وقائمة الحسابات المرتبة
- خريطة لجنة الشراء ورسالة القيمة لكل صانع قرار
- اتفاق الخدمة بين التسويق والمبيعات
- تقويم الحملة ولوحة مؤشرات الحساب

إجابات سريعة عن الأسئلة الشائعة

ما الذي أحتاج إلى معرفته قبل دورة مواءمة التسويق والمبيعات للحسابات الرئيسية؟

يجب أن تدير حسابات شركات أو حملات تسويقية موجهة لها، وأن تعرف مراحل الصفقة في شركتك. ويفيدك أن تحضر قائمة عملائك وحسابا رئيسيا تعمل عليه الآن.

بم تختلف دورة مواءمة التسويق والمبيعات للحسابات الرئيسية عن دورات التسويق الإلكتروني؟

تركز دورات التسويق الإلكتروني على القنوات الرقمية وجذب جمهور واسع. أما هذه الدورة فتركز على عدد محدود من الحسابات الكبيرة، وعلى عمل التسويق والمبيعات معا بخطة واتفاق ومؤشرات مشتركة.

متى يناسب التسويق القائم على الحسابات الشركات التي تبيع لشركات؟

يناسبها حين تكون الصفقات كبيرة ودورة البيع طويلة ويشارك في القرار أكثر من طرف، فيكون تركيز الجهد على حسابات مختارة ومخاطبة كل صانع قرار فيها أجدى من الحملات العامة.

ماذا أعود به من دورة مواءمة التسويق والمبيعات للحسابات الرئيسية؟

تعود بخطة الحساب الرئيسي المشتركة، وتشمل الملف المثالي للعميل وقائمة الحسابات وخريطة لجنة الشراء واتفاق الخدمة وتقويم الحملة ولوحة مؤشرات الحساب.

training@mercury-training.com
www.mercury-training.com

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

لمديرك

بعد الدورة سيتمكن الموظف من اختيار الحسابات الأعلى قيمة، ورسم لجان الشراء فيها، وتنسيق عمل التسويق والمبيعات باتفاق خدمة ومؤشرات مشتركة. ويعود بخطة الحساب الرئيسي المشتركة، ويستخدمها أولا لاعتماد اتفاق الخدمة وإطلاق حملة مخصصة لحساب محدد.

training@mercury-training.com
www.mercury-training.com