MERCURY

المعارف المتقدمة في إدارة المبيعات

21 فبراير – 4 مارس 2027

عمّان (الأردن)



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

المعارف المتقدمة في إدارة المبيعات

المرجع: 187287_120343 **التاريخ:** 21 فبراير – 4 مارس 2027 **المكان:** عمان (الأردن) **الرسوم:** Euro 5500

المقدمة

تُعد الدورة التدريبية المعارف المتقدمة في إدارة المبيعات، ركيزة أساسية لتحقيق النمو المستدام وتعزيز القدرة التنافسية في الأسواق المعاصرة. في ظل تسارع التحولات الاقتصادية والرقمية، لم تعد الأساليب التقليدية كافية لضمان تحسين نتائج المبيعات وبناء علاقات طويلة الأمد مع العملاء. كما تركز على تعميق الفهم الاستراتيجي والمهني لممارسات إدارة المبيعات المتقدمة وربطها بالأداء المؤسسي الشامل. وتسلط الضوء على تطوير فرق المبيعات وفق أحدث المعايير العالمية في المبيعات الاحترافية المتقدمة.

تهدف دورة المعارف المتقدمة في إدارة المبيعات، إلى تمكين المشاركين من إتقان إدارة دورة المبيعات بكفاءة عالية، بدءاً من التخطيط وحتى المتابعة وبناء الولاء. كما تتناول أيضاً استراتيجيات المبيعات المتقدمة التي تدعم التوسع في الأسواق وإدارة قنوات البيع المتقدمة بفعالية. وتركز على تنمية مهارات المبيعات وتعزيز مهارات التفاوض البيعي لتحقيق قيمة مضافة للعملاء. وتقدم إطاراً عملياً لتحليل أداء المبيعات واتخاذ قرارات مبنية على البيانات. وتعزز مفهوم القيادة البيعية القائمة على التحفيز والتوجيه وتحقيق التميز في المبيعات على مستوى الأفراد والفرق والمؤسسات.

الفئات المستهدفة

تستهدف دورة المعارف المتقدمة في إدارة المبيعات، الفئات والمحترفين لاكتساب المعرفة والمهارات:

- مدراء المبيعات الراغبون في تعميق خبراتهم القيادية.
- مشرفو فرق البيع الباحثون عن رفع كفاءة فرق المبيعات.
- مسؤولو تطوير الأعمال في المؤسسات التجارية والصناعية.
- العاملون في المبيعات الميدانية والمبيعات الداخلية.
- المرشحون لمناصب القيادة البيعية المستقبلية.
- أصحاب المشاريع الصغيرة والمتوسطة.
- مدراء الحسابات الرئيسية.
- مسؤولو إدارة قنوات البيع المتقدمة.
- المهتمون ببناء مسار مهني في إدارة المبيعات المتقدمة.

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

MERCURY

أهداف الدورة التدريبية

في نهاية هذا البرنامج التدريبي المعارف المتقدمة في إدارة المبيعات، سيكون المشاركون قادرين على:

- تحليل بيئة السوق وتحديد الفرص البيعية الاستراتيجية.
- تطبيق مفاهيم تخطيط المبيعات الاستراتيجي ضمن خطط تشغيلية واضحة.
- تصميم وتنفيذ استراتيجيات المبيعات المتقدمة وفق شرائح العملاء.
- إدارة دورة المبيعات بكفاءة من الاستقطاب إلى الإغلاق والمتابعة.
- استخدام تقنيات البيع الحديثة لتعزيز معدلات التحويل.
- تطوير فرق المبيعات وفق منهجيات تدريب فعالة.
- بناء نظام متكامل لـ إدارة أداء المبيعات قائم على مؤشرات دقيقة.
- إجراء تحليل أداء المبيعات لاتخاذ قرارات تصحيحية فعالة.
- توظيف مهارات التفاوض البيعي في الصفقات المعقدة.
- تعزيز القيادة البيعية لرفع مستويات التحفيز والإنتاجية.
- إدارة الحسابات الاستراتيجية وقنوات التوزيع باحتراف.
- تحقيق التميز في المبيعات من خلال الابتكار والتحسين المستمر.
- رفع كفاءة فرق المبيعات باستخدام أدوات القياس والتقييم الحديثة.
- تنمية مهارات المبيعات الفردية بما يتوافق مع متطلبات الأسواق المتغيرة.

الكفاءات المستهدفة

سيكتسب المشاركون الكفاءات التالية من خلال برنامج المعارف المتقدمة في إدارة المبيعات:

- فهم عميق لمفاهيم إدارة المبيعات المتقدمة.
- قدرة عالية على تخطيط وتنظيم عمليات البيع.
- إتقان مهارات المبيعات الاحترافية في البيئات التنافسية.
- تحليل البيانات البيعية واستخلاص مؤشرات الأداء.
- إدارة فرق العمل وتحفيزهم نحو النتائج.
- تصميم استراتيجيات توسع قائمة على تحليل السوق.
- بناء علاقات عمل طويلة الأمد مع العملاء.
- تطبيق تقنيات البيع الحديثة في مختلف القطاعات.
- تطوير مهارات الاتصال والتأثير والإقناع.
- إدارة الأداء الفردي والجماعي باحترافية.

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

MERCURY

دراسة سيناريوهات

في تدريب المعارف المتقدمة في إدارة المبيعات، سيطوّر المشاركون قدراتهم عبر دراسة السيناريوهات:

- سيناريو إعادة هيكلة فريق مبيعات يعاني من انخفاض الأداء.
- حالة تحليل سوق جديد وتحديد استراتيجية دخول فعالة.
- معالجة اعتراضات عميل استراتيجي ضمن صفقة عالية القيمة.
- تصميم خطة لتحسين نتائج المبيعات خلال ربع سنوي.
- تقييم أداء مندوب مبيعات باستخدام مؤشرات كمية ونوعية.
- إدارة نزاع داخلي داخل فريق البيع وتأثيره على الإنتاجية.
- إعداد خطة تطوير مهني لأعضاء الفريق ذوي الأداء المتوسط.

محتوى الدورة

الوحدة الأولى: بيئة الأعمال المتغيرة وإدارة المبيعات المتقدمة

- تطور مفهوم البيع من الترويج إلى بناء القيمة.
- تأثير التحول الرقمي على المبيعات الاحترافية المتقدمة.
- دور البيانات في تحسين نتائج المبيعات.
- خصائص الأسواق التنافسية الحديثة.
- تحليل سلوك العملاء في العصر الرقمي.
- مهارات التكيف مع التغيرات السريعة.
- العلاقة بين الاستراتيجية المؤسسية وأداء المبيعات.
- مفهوم التميز في المبيعات كميزة تنافسية.

الوحدة الثانية: الإعداد والتنظيم الذاتي للبائع المحترف

- تحديد الأهداف البيعية وفق مؤشرات قابلة للقياس.
- إدارة الوقت لرفع الإنتاجية اليومية.
- تخطيط الزيارات والاجتماعات بكفاءة.
- بناء عقلية النمو في العمل البيعي.
- فهم علم النفس في قرارات الشراء.
- إدارة الضغوط وتحقيق التوازن المهني.
- تطوير الانضباط الذاتي في بيئات العمل التنافسية.

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

MERCURY

الوحدة الثالثة: إدارة دورة المبيعات باحتراف

- تحديد العملاء المحتملين وفق معايير دقيقة.
- إعداد ملف العميل المثالي وتحليل احتياجاته.
- استخدام أدوات تحليل تنافسي فعالة.
- تقديم عرض البيع الفريد بطريقة مقنعة.
- تصميم القيمة المقترحة بما يلائم كل شريحة.
- تنفيذ العرض البيعي وفق تقنيات البيع الحديثة.
- التعامل مع الاعتراضات بمهارات احترافية.
- قراءة إشارات الشراء وتحديد توقيت الإغلاق.
- تطبيق استراتيجيات إغلاق متعددة.
- إدارة مرحلة ما بعد البيع وبناء الولاء.

الوحدة الرابعة: السلوك المهني ومهارات الاتصال

- أثر السلوك المهني على الثقة والولاء.
- عناصر الاتصال اللفظي وغير اللفظي.
- بناء علاقات قائمة على الاحترام المتبادل.
- مهارات الإصغاء الفعال.
- إدارة توقعات العملاء بواقعية.
- التعامل الاحترافي مع الشكاوى.
- تعزيز صورة المؤسسة عبر التفاعل الإيجابي.

الوحدة الخامسة: إدارة المبيعات والمزيج التسويقي

- تعريف شامل لإدارة المبيعات المتقدمة.
- وظائف مدير المبيعات الاستراتيجية.
- التكامل بين التسويق والمبيعات.
- دور البيع الشخصي في دعم العلامة التجارية.
- تصميم هيكل تنظيمي فعال لفريق المبيعات.
- تحليل قنوات التوزيع وأثرها على الربحية.
- إدارة قنوات البيع المتقدمة في الأسواق المتعددة.

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

MERCURY

الوحدة السادسة: تخطيط المبيعات الاستراتيجي

- مبادئ تخطيط المبيعات الاستراتيجي طويل المدى.
- تحليل SWOT في سياق المبيعات.
- صياغة استراتيجيات المبيعات المتقدمة.
- إعداد توقعات دقيقة باستخدام نماذج تنبؤية.
- تحديد الأقاليم البيعية وتوزيعها.
- إدارة الحسابات الرئيسية باحتراف.
- تصميم خطط نمو مستدامة.
- ربط الخطط بالأهداف الربحية.

الوحدة السابعة: إدارة عملية البيع وتطبيق الأنظمة

- فهم سيكولوجية المشتري في القرارات المعقدة.
- تطبيق منهجيات بيع منظمة.
- إدارة علاقات العملاء باستخدام CRM.
- توظيف البيانات لدعم القرار البيعي.
- تعزيز تجربة العميل عبر جميع نقاط الاتصال.
- بناء ثقافة فريق موجه نحو العملاء.
- إدارة التغيير داخل فرق المبيعات.

الوحدة الثامنة: تطوير فرق المبيعات ورفع الكفاءة

- استقطاب الكفاءات البيعية المناسبة.
- تصميم برامج اختيار فعالة.
- إعداد خطط تدريب مستمرة.
- استخدام التدريب الميداني لرفع كفاءة فرق المبيعات.
- تنمية مهارات المبيعات الفردية.
- تقييم فجوات الأداء ووضع خطط تطوير.
- بناء مسارات مهنية واضحة.
- قياس أثر التدريب على النتائج.

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

MERCURY

الوحدة التاسعة: القيادة البيعية والتحفيز

- مفهوم القيادة البيعية وأهميتها الاستراتيجية.
- أنماط القيادة وتأثيرها على الأداء.
- تطبيق القيادة الظرفية في المبيعات.
- بناء ثقافة تحفيزية عالية الأداء.
- تصميم حوافز مرتبطة بالنتائج.
- إدارة النزاعات داخل الفريق.
- تعزيز روح الفريق والانتماء.
- تحقيق التميز في المبيعات عبر التحفيز المستدام.

الوحدة العاشرة: إدارة أداء المبيعات وتحليل النتائج

- أهمية وضع معايير واضحة للأداء.
- تصميم مؤشرات قياس الأداء KPI.
- المقاييس الكمية للأداء البيعي.
- المقاييس النوعية لتقييم جودة التفاعل.
- تحليل أداء المبيعات باستخدام التقارير الدورية.
- إعداد لوحات متابعة رقمية.
- معالجة الانحرافات وتحسين النتائج.
- اتخاذ قرارات مبنية على البيانات.
- تطوير خطط تصحيحية قصيرة وطويلة المدى.

خلاصة وتوصيات الدورة التدريبية

ترسخ هذه الدورة مفاهيم المعارف المتقدمة في إدارة المبيعات كأساس للنجاح المؤسسي المستدام. إن تطبيق استراتيجيات المبيعات المتقدمة بشكل منهجي يسهم في تحسين نتائج المبيعات ورفع الربحية. كما أن الاستثمار في تطوير فرق المبيعات وتعزيز القيادة البيعية ينعكس مباشرة على الأداء العام. ويظل الالتزام بالتحليل المستمر وإدارة أداء المبيعات بفعالية هو الطريق نحو التميز في المبيعات وتحقيق ميزة تنافسية طويلة الأمد.