MERCURY

إدارة المبيعات للمتخصصين

27 يونيو – 1 يوليو 2027

لشبونة (البرتغال)



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

MERCURY

إدارة المبيعات للمتخصصين

المرجع: 187290_120345 **التاريخ:** 27 يونيو – 1 يوليو 2027 **المكان:** لشبونة (البرتغال) **الرسوم:** Euro 5600

مقدمة

تم تصميم دورة إدارة المبيعات للمتخصصين، ليكون مرجعاً متكاملاً للمهنيين الراغبين في تعزيز مهاراتهم في مجال المبيعات، سواء كانوا مبتدئين يسعون لدخول هذا القطاع أو متخصصين يودون تطوير أدائهم. كما تركز على تزويد المشاركين بأحدث استراتيجيات وتقنيات البيع، مع تعزيز القدرة على فهم السوق وتحليل سلوك العملاء. وتسلط الضوء على أهمية التخطيط الفعّال وإدارة الوقت لتحقيق أهداف المبيعات بكفاءة.

تغطي هذه الدورة التدريبية في إدارة المبيعات للمتخصصين، المهارات الأساسية مثل التفاوض وإدارة العلاقات، إلى جانب أدوات واستراتيجيات تطوير فرق المبيعات. بالإضافة لذلك، يتم التركيز على التميز في التعامل مع الاعتراضات وإغلاق الصفقات بنجاح. كما تُعنى أيضًا بفهم البيئة التنافسية وتحقيق التميز في الأداء البيعي. وسيكون لدى المشاركين رؤية شاملة ومهارات عملية قابلة للتطبيق مباشرة في بيئة العمل الواقعية.

الفئات المستهدفة

تستهدف دورة إدارة المبيعات للمتخصصين، الفئات والمحترفين لاكتساب المعرفة والمهارات:

- الأفراد العاملون في المبيعات المباشرة وغير المباشرة.
- أعضاء فرق الدعم الفني والمبيعات الداخلية.
- المرشحون للوظائف في أقسام المبيعات والمهتمون بتطوير مهاراتهم البيعية.
- المتخصصون الراغبون في تعزيز قدراتهم على التفاوض وإدارة العلاقات.
- أصحاب الأعمال الصغيرة والمتوسطة الراغبون في تحسين أداء فرق المبيعات لديهم.
- أي شخص يسعى لاكتساب مهارات متقدمة في استراتيجيات المبيعات للمتخصصين وتحقيق النجاح في السوق.

أهداف الدورة التدريبية

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

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

- تحديد وتبني سلوكيات ومهارات البيع المهنية لتعزيز الأداء البيعي.
- تطوير ممارسات محفزة ذاتياً لتحسين الفعالية والكفاءة الشخصية والمهنية.
- تطبيق الخطوات المختلفة لعملية البيع بما يتوافق مع احتياجات العملاء.
- تحليل وتطبيق مبادئ المفاوضات الناجحة والتعامل مع الاعتراضات بفعالية.
- فهم أساسيات إدارة علاقات العملاء وتحقيق النتائج المرجوة.
- استخدام أدوات وتقنيات البيع لتحسين أداء المبيعات للمتخصصين.
- تطوير استراتيجيات نمو المبيعات ورفع معدلات إتمام الصفقات.
- تحسين مهارات الإقناع وإدارة الاجتماعات مع العملاء.
- تعزيز القدرة على التنقيب عن فرص البيع الجديدة وتحليل السوق بدقة.
- تمكين المشاركين من قيادة فرق المبيعات بكفاءة عالية وتطوير كفاءاتها.
- تحسين التنافسية البيعية في الأسواق المحلية والدولية.
- إكساب المشاركين المعرفة اللازمة لتطبيق مهارات البيع الاحترافية للمتخصصين في بيئة العمل الواقعية.

الكفاءات المستهدفة

سيكتسب المشاركون الكفاءات التالية من خلال برنامج إدارة المبيعات للمتخصصين:

- التعامل مع بيئة البيع المتغيرة ومرونة الاستجابة للتحديات.
- التحضير الذاتي والتنظيم الفعال لعمليات البيع المختلفة.
- القدرة على تنفيذ عملية البيع من التنقيب إلى إغلاق الصفقات.
- إتقان مهارات التفاوض وتحقيق أفضل النتائج للعملاء والمؤسسة.
- إدارة علاقات العملاء وتعزيز الولاء والثقة.
- تحليل السوق وتحديد الفرص والمخاطر المحتملة.
- استخدام أدوات وتقنيات البيع الحديثة لتعزيز الأداء البيعي.
- تطوير فرق المبيعات وتحفيزهم لتحقيق أهداف الأداء.
- إدارة العمليات البيعية بكفاءة لضمان استمرارية النجاح.
- التمكن من استراتيجيات نمو المبيعات وزيادة الإيرادات.
- تحسين مهارات الإقناع والتواصل لتحقيق الصفقات المربحة.

دراسة سيناريوهات

في تدريب إدارة المبيعات للمتخصصين، سيطور المشاركون قدراتهم عبر دراسة السيناريوهات:

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

- التعامل مع الاعتراضات الشائعة من العملاء وتحويلها لفرص بيع.
- إعداد خطة بيع لمنتج جديد في السوق المحلي.
- تطبيق تقنيات التفاوض في بيئة تنافسية عالية.
- إدارة علاقات العملاء بعد إتمام الصفقات لضمان الولاء.
- تحليل بيانات المبيعات لتحديد نقاط القوة والضعف في الأداء.
- استخدام أدوات وتقنيات التدريب المهني للمبيعات للمتخصصين في سيناريوهات واقعية.

محتوى الدورة

الوحدة الأولى: التعامل مع بيئة البيع في ضوء المعطيات المتغيرة

- التطورات الحديثة في المبيعات الحديثة للمتخصصين.
- فهم تأثير التسويق والاستشارة على عملية البيع.
- تحديد استراتيجيات البيع الشخصية والمؤسسية.
- بناء شراكات ناجحة وتحقيق التعاون مع الفرق الأخرى.
- الاستفادة من العوامل الاجتماعية والتكنولوجية في المبيعات.
- تطوير كفاءات البيع الجديدة ومهارات التواصل مع العملاء.
- تبني سلوكيات وصفات البائعين الناجحين.
- تقييم الأداء البيعي باستخدام المؤشرات الرئيسية.
- التعرف على الأسباب الجذرية للمشكلات البيعية الشائعة.
- فهم أنماط الشخصية وتأثيرها على أساليب البيع.

الوحدة الثانية: التحضير والتنظيم الذاتي لعملية البيع

- إدارة الذات والاحترافية في المبيعات.
- التخطيط الشخصي وتحديد أهداف الأداء.
- التحفيز الذاتي لتعزيز الكفاءة والإنتاجية.
- بناء صورة ذاتية قوية كمحترف مبيعات.
- إدارة الوقت بكفاءة لمندوبي البيع.
- فهم سيكولوجية البيع واحتياجات العملاء.
- تطوير استراتيجيات لتعظيم فرص إتمام الصفقات.
- تنظيم الموارد لضمان نجاح العملية البيعية.
- تطبيق استراتيجيات المبيعات للمتخصصين في التخطيط الذاتي.

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

MERCURY

الوحدة الثالثة: عملية البيع

- التنقيب عن العملاء وتقييم فرص البيع.
- التحضير للقاء العميل وتحليل احتياجاته.
- عقد الاجتماعات الفعّالة مع العملاء.
- تقديم العروض التقديمية وربط المميزات باحتياجات العميل.
- معالجة الاعتراضات وتحويلها لفرص ناجحة.
- إتمام الصفقات ومتابعة العملاء بعد البيع.
- إدارة علاقات العملاء بشكل مستمر لتعزيز الولاء.
- بيع المنتجات مقابل بيع الخدمات: استراتيجيات متخصصة.
- استخدام النماذج البيعية الحديثة وتحليل نتائجها.
- تطبيق مهارات المبيعات للمتخصصين في كافة مراحل البيع.

الوحدة الرابعة: مهارات التفاوض

- المبادئ الأساسية للتفاوض الفعّال.
- مهارات التواصل والتخطيط للتفاوض.
- تبادل التنازلات وتحقيق مصالح جميع الأطراف.
- تطبيق العناصر الستة للتفاوض الناجح.
- استخدام أساليب طرح الأسئلة والتحقق من احتياجات العميل.
- تحديد أفضل البدائل للتسويات التفاوضية.
- وضع حدود البيع والتسعير وتقديم الخصومات بذكاء.
- تعزيز القدرة على الإقناع وإقفال الصفقات بفعالية.
- تطبيق مهارات الإقناع للمتخصصين في المواقف الواقعية.

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

MERCURY

الوحدة الخامسة: إدارة علاقات العملاء

- أسس بناء علاقات قوية ومستدامة مع العملاء.
- تطبيق القواعد الخمس لعلاقات العملاء الناجحة.
- فهم تأثير الطباع والسلوكيات على العلاقات البيعية.
- تطوير فن التواصل المهني مع العملاء.
- استخدام أدوات إدارة العلاقات لتحقيق نتائج أفضل.
- تحليل نتائج المبيعات لتعزيز ولاء العملاء.
- استراتيجيات التنافسية البيعية وتحقيق التفوق على المنافسين.
- تعزيز قدرة فرق المبيعات على تقديم قيمة مضافة للعملاء.
- تطبيق إدارة العملاء للمتخصصين وتقنيات متابعة العلاقات.
- تحقيق رضا العملاء وزيادة المبيعات للمتخصصين بشكل مستدام.

خلاصة وتوصيات الدورة التدريبية

تمكن المشاركون من اكتساب مهارات عملية ونظرية في جميع مراحل إدارة المبيعات للمتخصصين. أصبحت لديهم القدرة على تطبيق استراتيجيات البيع وتحسين الأداء الشخصي والمؤسسي. تم تعزيز مهارات التفاوض وإدارة علاقات العملاء لتحقيق نتائج مستدامة. يوصى بالاستمرار في التدريب العملي لتحويل المعرفة إلى نتائج ملموسة في بيئة العمل.