





المعارف المتقدمة في إدارة المبيعات

روز الدورة: 120343_116868 تاريخ الإنعقاد: 15 - 26 سبتوبر 2024 دولة الإنعقاد: القامرة (مصر) التكلفة: 5400 اليورو

الوقدوة:

إن تحقيق وبيعات بنسبة عالية في عالم تتزايد فيه الونافسة وموة صعبة جداً، فلا تستطيع الشركات الونافسة إدارة الوبيعات بشكل فعال إلا ون خلال إنشاء نظام حديث للدارة فريق الوبيعات وتدريب الووظفين، صوم هذا البرناوج التدريبي لتزويد ودير الوبيعات الوعتود بالوعارف والومارات والأدوات اللازوة لتحسين أدائه، وتحسين عولية تنظيم الومارات فضلاً عن الكفاءات التقنية الذخرى التى تمدف إلى توجيه وندوبى الوبيعات نحو النداء العالى.

الفئات الوستمدفة:

- النفراد الذين يعملون في الهبيعات وفريق خدمة الدعم.
- الهرشحون المحتهلون لوظائف قسم الهبيعات الذين يسعون إلى تطوير مماراتمم في البيع.
 - كل من يجد في نفسه الحاجة لهذه الدورة ويرغب بتطوير مهاراته وخبراته.

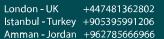
النُمداف التدريبية:

في نماية هذا البرناوج، سيكون الوشاركين قادرين على:

- تحديد واعتواد سلوكيات البيع الوهنية الوناسبة والوهارات اللازوة لرفع أداء الوبيعات.
 - تطويرالومارسات الحرجة ذاتياً لتحسين النداء الشخصى وكفاءة وفعالية النعوال.
 - اتقان وتنفيذ عولية البيع للتعاول مع الاعتراضات بنجاح وإغلاق الوزيد من الصفقات.
 - إدارة توقعات العولاء وتجاوزها لكسب ولاءهم والتعاول وعهم باستورارية.
- إتقان فن التواصل اللفظى وغير اللفظى لتحقيق بيئة من الاحترام والثقة بين البائع والمشترى.
 - فمر صفات ودير وبيعات الناجح لوواجمة تحديات السوق الحديثة.
- تصميم وتنفيذ استراتيجيات المبيعات وتنظيم شرائح السوق واستخدام نواذج التنبؤ الوختلفة لتحسين نتائج المبيعات.
 - تقدير وتدريب فريق المبيعات لتوليد المزيد من المبيعات والأرباح.
 - استخدام قدراتمم القيادية وبناء فريق من أجل تحسين المبيعات والاحتفاظ بالعملاء.
 - وراجعة أداء الوبيعات واستخدام وجووعة واسعة من نواذج تقييم أداء الوبيعات.

الكفاءات المستمدفة:

- بيئة الأعمال المتغيرة.
- الإعداد والتنظيم الذاتى.
- إتقان عولية البيع: من البداية إلى ما بعد البيع.
 - السلوك الوهني وع العولاء.
 - إدارة المبيعات والمزيج التسويقي.
 - التخطيط والاستراتيجية والتنظيم.
 - إدارة عملية البيع.
 - كفاءات إدارة الوبيعات.
 - قيادة الفريق والتحفيز.
 - إدارة أداء فريق الهبيعات.





محتوى الدورة:

الوحدة الأولى، بيئة الأعمال المتغيرة:

- تطور البيع الشخصى
- كفاءات الهبيعات الجديدة
- سلوكيات وخصائص وممارات مندوب الوبيعات الناجح
 - نوط شخصية البائع أداة التقييم الذاتى

الوحدة الثانية، الإعداد والتنظيم الذاتي:

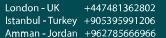
- النُمداف من منظور المبيعات
 - و الإدارة الشخصية
 - إدارة الوقت للبائع
 - فهم علم النفس في البيع

الوحدة الثالثة، إتقان عهلية البيع من البداية إلى ما بعد البيع:

- الوؤملات والبحث عن العولاء
 - أهوية البحث عن العولاء
- إعداد الهلف الشخصي للعهيل الهثالي
 - فهر سير الوبيعات
 - وا قبل تطبيق الونمجية
- كيفية إجراء تحليل تنافسي فعال
- معادلة أو تعويض مزايا المنافس الموجود
- العول على نقاط القوة الخاصة بالشركة وقابل نقاط ضعف الونافسين
 - تقديم عرض البيع الفريد USP
 - إيجاد وتقديم القيمة المقترحة للعملاء CVP
 - تطبيق الهنهجية
 - تحقيق أول انطباع بصورة ايجابية
 - فن ازالة الحواجز
 - البحث ومحاكاة حلول البيع
 - العرض التقديهي
 - وزيج العرض التقديمي
 - أساسيات العرض التقديمي الفعال للبيع
 - التعاول وع الاعتراضات
 - أسباب اعتراض العهلاء
 - التعاول وع اعتراضات الوبيعات
 - إغلاق الصفقات
 - قراءة إشارات الرغبة في الشراء
 - أنواع تقنيات الاغلاق
 - المتابعة والاحتفاظ بالعملاء
 - التعاول وع شكاوى العولاء
 - أساسيات إدارة العلاقة

الوحدة الرابعة، السلوك الوهني وع العولاء:

- قوة تأثير السلوك
- مبادئ السلوك الفعال
- كيفية التصرف ومنياً وع العولاء
- العناصر اللفظية وغير اللفظية لأنواط الاتصال





الوحدة الخامسة، إدارة الهبيعات والوزيج التسويقي:

- تعريف إدارة الوبيعات
- وظائف إدارة الهبيعات
- الصفات الشائعة التي يتحلى بما فريق الوبيعات
 - نهوذج كفاءة الهبيعات
 - وسؤوليات ودير الوبيعات الأساسية
 - الأخطاء الرئيسية التي يرتكبها ودراء الوبيعات
 - دور البيع الشخصي في الوزيج التسويقي
 - العلاقة بين التسويق والبيع

الوحدة السادسة، التخطيط واللستراتيجية والتنظيم:

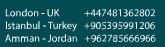
- وبادئ تخطيط الهبيعات
 - تحلیل "SWOT"
- صياغة استراتيجيات الوبيعات
- تحديد استراتيجيات فريق الهبيعات
 - تقنيات التنبؤ بالهبيعات
 - تنظيم فريق المبيعات
 - ميكلة ونشر فريق الهبيعات
 - تصويم وتخصيص وإدارة النقاليم
 - إدارة الحسابات الرئيسية

الوحدة السابعة، إدارة عولية البيع:

- بيئة الأعوال الوتغيرة
- فمر سيكولوجية المشترى
- خصائص البائعين الناجحين
- التعرف على وكونات عولية البيع
 - البيع بهنمجية "ASAP"
- وضع إطار للتغيير في فريق الهبيعات
 - فريق الوبيعات الووجه نحو العولاء
 - إدارة علاقات العولاء "CRM"

الوحدة الثامنة، كفاءات إدارة المبيعات:

- استقطاب أفراد فريق الهبيعات
 - أهمية وجود برنامج اختيار جيد
- · استقطاب وتوظيف أفرد فريق الوبيعات
 - تحديد عدد ووظفى فريق الوبيعات
 - تدریب وتوجیه فریق الهبیعات
- تطوير وتنفيذ براهج تدريب لفريق الهبيعات
 - تقنيات التدريب
 - عهلية التدريب الهيداني





الوحدة التاسعة، قيادة الفريق والتحفيز:

- دورة تطوير الفريق
- وراحل تشكيل / تطوير الفريق
- تدريب وتوجيه فريق الهبيعات للحصول على أداء عالي
 - عملية توجيه فريق الوبيعات
 - مبادئ وممارات القيادة
 - القيادة الظرفية
 - وبادئ التحفيز
 - وزيج العواول الوحفزة

الوحدة العاشرة، إدارة أداء فريق الوبيعات:

- أهوية وضع المعايير
 - ً أنواع المعايير
- خصائص نظام التقييم الفعّال
- معايير التقييم المبني على النتائج
- وعايير التقييم الوبني على الوساهوة
 - المقاييس النوعية للأداء
 - المقاييس الكمية للأداء
 - نواذج تقييم الوبيعات



نوجوذج تسجيل : الوعارف الوتقدوة في إدارة الوبيعات 202 دولة اللنعقاد: القامرة (وصر)

روز الدورة: 120343 تاريخ الإنعقاد: 15 - 26 سبتوبر 2024 دولة الإنعقاد: القاهرة (وصر) التكلفة: 5400 اليورو
وعلووات الوشارك
—,—u- —u ₃ —u
النسر الكاول (السيد / السيدة):
الوسوى الوظيفي:
الهاتف / الجوال:
البريد الإلكتروني الشخصي:
سبريد البلكتروني السمي: البريد البلكتروني الرسمي:
۽ حدي حصي
وعلومات جمة العمل
اسم الشركة:
العنوان:
الودينة / الدولة:
معلومات الشخص المسوول عن ترشيج الموظفين
النسر الكامل (السيدة):
الهسمى الوظيفي: الماتف / الجوال:
القائف / البوان. البريد الإلكتروني الشخصي:
البريد البلكتروني البسمي: البريد البلكتروني الرسمي:
البريد البندرولي الرسري
طرق الدفع
الرجاء إرسال الفاتورة لي
الرجاء إرسال الفاتورة لشركتي