



المعارف المتقدمة في إدارة المبيعات

2024 - 19 يوليو
برشلونة (إسبانيا)



المعرف المتقدمة في إدارة المبيعات

رمز الدورة: 120343_129066 تاريخ الإنعقاد: 08 - 19 يوليو 2024 دولة الإنعقاد: برشلونة (إسبانيا) التكلفة: 8500 اليورو

المقدمة:

إن تحقيق مبيعات بنسبة عالية في عالم تنزيل فيه المنافسة مهمة صعبة جدًا. فلا تستطيع الشركات المنافسة إدارة المبيعات بشكل فعال إلا من خلال إنشاء نظام حديث للإدارة فريق المبيعات وتدريب الموظفين. صمم هذا البرنامج التدريسي لتزويد مدير المبيعات المعتمد بالمعرفات والمهارات والآدوات اللازمة لتحسين أدائه، وتحسين عملية تنظيم المهارات فضلًا عن الكفاءات التقنية الأخرى التي تهدف إلى توجيه مندوبي المبيعات نحو النداء العالمي.

الفنان المستهدفة:

- النفراد الذين يعملون في المبيعات وفريق خدمة الدعم.
- المرشدون المحتملون لوظائف قسم المبيعات الذين يسعون إلى تطوير مهاراتهم في البيع.
- كل من يجد في نفسه الحاجة لهذه الدورة ويرغب بتطوير مهاراته وخبراته.

الأهداف التدريبية:

في نهاية هذا البرنامج، سيكون المشاركون قادرين على:

- تحديد واعتماد سلوكيات البيع المهنية المناسبة والمهارات الالزمة لرفع أداء المبيعات.
- تطوير المهارات الضرورية ذاتيًّا لتحسين النداء الشخصي وكفاءة وفعالية النعمال.
- التقان وتنفيذ عملية البيع للتعامل مع الاعتراضات بنجاح وإغلاق المزيد من الصفقات.
- ادارة توقعات العملاء وتجاوزها لكسب ولاءهم والتعامل معهم باستهراية.
- التقان فن التواصل اللفظي وغير اللفظي لتحقيق بيئة من الاحترام والثقة بين البائع والمشتري.
- فهم صفات مدير مبيعات الناجح لمواجهة تحديات السوق الجديدة.
- تصميم وتنفيذ استراتيجيات المبيعات وتنظيم شرائح السوق واستخدام نماذج التتبُّع المختلفة لتحسين نتائج المبيعات.
- تقدير وتدريب فريق المبيعات لتوليد المزيد من المبيعات والزيادة.
- استخدام قدراتهم القيادية وبناء فريق من أجل تحسين المبيعات والاحتفاظ بالعملاء.
- مراجعة أداء المبيعات واستخدام مجموعة واسعة من نماذج تقييم أداء المبيعات.

الكفاءات المستهدفة:

- بيئة النعمال المتغيرة.
- الإعداد والتخطيط الذاتي.
- التقان عملية البيع: من البداية إلى ما بعد البيع.
- السلوك المهني مع العملاء.
- ادارة المبيعات والمزيج التسويقي.
- التخطيط والاستراتيجية والتنظيم.
- ادارة عملية البيع.
- كفاءات إدارة المبيعات.
- قيادة الفريق والتحفيز.
- ادارة أداء فريق المبيعات.

محتوى الدورة: الوحدة الأولى، بيئة العمل المتغيرة:

- تطور البيع الشخصي
- كفاءات المبيعات الجديدة
- سلوكيات وخصائص ومهارات مندوب المبيعات الناجح
- نمو شخصية البائع أداة التقييم الذاتي

الوحدة الثانية، الإعداد والتنظيم الذاتي:

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

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

- المؤهلات والبحث عن العملاء
- أهمية البحث عن العملاء
- إعداد الملف الشخصي للعميل المثالي
- فهم سير المبيعات
- ما قبل تطبيق المنهجية
- كيفية اجراء تحليل تنافسي فعال
- معادلة أو تعويض زرايا المنافسين الموجود
- العمل على نقاط القوة الخاصة بالشركة مقابل نقاط ضعف المنافسين
- تقديم عرض البيع الفريد USP
- إيجاد وتقدير القيمة المقترنة للعملاء CVP
- تطبيق المنهجية
- تحقيق أول انطباع بصورة ايجابية
- فن ازالة الدواجز
- البحث ومحاكاة حلول البيع
- العرض التقديمي
- وزن العرض التقديمي
- أساسيات العرض التقديمي الفعال للبيع
- التعامل مع الاعتراضات
- أسباب اعتراض العملاء
- التعامل مع اعتراضات المبيعات
- إغلاق الصفقات
- قراءة إشارات الرغبة في الشراء
- أنواع تقنيات الغلائق
- المتابعة والاحتفاظ بالعملاء
- التعامل مع شكاوى العملاء
- أساسيات إدارة العلاقة

الوحدة الرابعة، السلوك المهني مع العملاء:

- قوة تأثير السلوك
- مبادئ السلوك الفعال
- كيفية التصرف مهنياً مع العملاء
- العناصر اللغوية وغير اللغوية لإنجاح الاتصال

الوحدة الخامسة، إدارة المبيعات والمزيج التسويقي:

- تعريف إدارة المبيعات
- وظائف إدارة المبيعات
- الصفات الشائعة التي يتحلى بها فريق المبيعات
- نموذج كفاءة المبيعات
- مسؤوليات مدير المبيعات الأساسية
- النقطاء الرئيسية التي يرتكبها مدراء المبيعات
- دور البيع الشخصي في المزيج التسويقي
- العلاقة بين التسويق والبيع

الوحدة السادسة، التخطيط والاستراتيجية والتنظيم:

- مبادئ تخطيط المبيعات
- تحليل "SWOT"
- صياغة استراتيجيات المبيعات
- تحديد استراتيجيات فريق المبيعات
- تقنيات التقويم بالمبيعات
- تنظيم فريق المبيعات
- هيكلة ونشر فريق المبيعات
- تصميم وتحصيص وإدارة النقالير
- إدارة الحسابات الرئيسية

الوحدة السابعة، إدارة عملية البيع:

- بيئة النعمال المتغيرة
- فهم سيكولوجية المشتري
- خصائص البائعين الناجحين
- التعرف على مكونات عملية البيع "ASAP"
- البيع بهندجية
- وضع إطار للتغيير في فريق المبيعات
- فريق المبيعات الموجه نحو العملاء
- إدارة علاقات العملاء "CRM"

الوحدة الثامنة، كفاءات إدارة المبيعات:

- استقطاب أفراد فريق المبيعات
- أهمية وجود برنامج اختيار جيد
- استقطاب وتوظيف أفراد فريق المبيعات
- تحديد عدد وظيفي فريق المبيعات
- تدريب وتوجيه فريق المبيعات
- تطوير وتنفيذ برنامج تدريب لفريق المبيعات
- تقنيات التدريب
- عملية التدريب الميداني

الوحدة التاسعة، قيادة الفريق والتحفيز:

- دورة تطوير الفريق
- مراحل تشكيل / تطوير الفريق
- تدريب وتجهيز فريق المبيعات للحصول على أداء عالي
- عملية توجيه فريق المبيعات
- مبادئ ومهارات القيادة
- القيادة الظرفية
- مبادئ التحفيز
- هزّي العوامل المحفزة

الوحدة العاشرة، إدارة أداء فريق المبيعات:

- أهمية وضع المعايير
- أنواع المعايير
- خصائص نظام التقييم الفعال
- معايير التقييم المبني على النتائج
- معايير التقييم المبني على المساهمة
- المقاييس النوعية للذاء
- المقاييس الكمية للذاء
- نماذج تقييم المبيعات



نحوذن تسجيل :
المعارف المتقدمة في إدارة المبيعات

رمز الدورة: 120343 تاريخ الإنعقاد: 08 - 19 يوليو 2024 دولة الإنعقاد: برشلونة (إسبانيا) التكلفة: 8500 اليورو

معلومات الوشارك

الاسم الكامل (السيد / السيدة) :

المسمي الوظيفي:
الهاتف / الجوال:
البريد الإلكتروني الشخصي:
البريد الإلكتروني الرسمي:

معلومات جهة العمل

اسم الشركة:
العنوان:
المدينة / الدولة:

معلومات الشخص المسؤول عن ترشيح الموظفين

الاسم الكامل (السيد / السيدة) :

المسمي الوظيفي:
الهاتف / الجوال:
البريد الإلكتروني الشخصي:
البريد الإلكتروني الرسمي:

طرق الدفع

الرجاء إرسال الفاتورة لي

الرجاء إرسال الفاتورة لشركتي