MERCURY

أفضل الممارسات في إدارة المبيعات

17 - 21 مايو 2027

نيويورك (الولايات المتحدة الأمريكية)

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

MERCURY

أفضل الممارسات في إدارة المبيعات

الرمز : 120337_173864 تاريخ الإنعقاد: 17 - 21 مايو 2027 دولة الإنعقاد: نيويورك (الولايات المتحدة الأمريكية) التكلفة: 7200 اليورو

مقدمة

إن تحقيق أداء مبيعات مرتفع في ظل المنافسة الشديدة يتطلب قيادة قوية ونظاماً متكاملاً لإدارة المبيعات الحديثة. تركز دورة أفضل الممارسات في إدارة المبيعات، على تزويد مدير المبيعات بالمعارف والمهارات اللازمة لتطبيق استراتيجيات إدارة المبيعات بفعالية وتحسين أداء فرق البيع. كما سيتعرف المشاركون على مهارات مدير المبيعات المحترف وكيفية تطوير أداء المبيعات من خلال التدريب المستمر والقيادة الفعالة. وتغطي أساليب المبيعات المتقدمة وتقنيات إدارة عمليات البيع بما يضمن تحسين نتائج المبيعات والتميز في إدارة المبيعات.

تقدم هذه الدورة التدريبية في أفضل الممارسات في إدارة المبيعات، طرق فعالة لتخطيط المبيعات وإدارة قنوات البيع وتحليل السوق لضمان اتخاذ قرارات استراتيجية مدروسة. كما ستناقش تطوير كفاءات فريق المبيعات ورفع كفاءتهم باستخدام أساليب التحفيز المناسبة. وتدمج بين النظرية والتطبيق العملي، مع دراسة سيناريوهات حقيقية لتعزيز التعلم الفعّال. وسيكون المشاركون قادرين على قيادة فرق المبيعات بكفاءة عالية وتحقيق أهداف المبيعات الاستراتيجية للشركة.

الفئات المستهدفة

تستهدف دورة أفضل الممارسات في إدارة المبيعات، الفئات والمحترفين للاكتساب المعرفة والمهارات:

- الأفراد العاملون في قسم المبيعات أو فرق الدعم.
- المرشحون لشغل وظائف مبيعات جديدة ويرغبون في صقل مهاراتهم.
- مدراء المبيعات الحاليون الذين يسعون لتحسين الأداء الفردي والجماعي.
- المسؤولون عن تخطيط وتنفيذ استراتيجيات المبيعات في مؤسساتهم.
- الراغبون في التعرف على أساليب المبيعات المتقدمة وإدارة عمليات البيع.
- كل من يهتم بتطوير مهارات القيادة وإدارة فرق المبيعات.
- من يسعون إلى رفع كفاءة المبيعات والتميز في إدارة فرق البيع.

أهداف الدورة التدريبية

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

- فهم صفات مدير المبيعات المحترف لمواجهة تحديات السوق الحديثة.
- التعرف على استراتيجيات إدارة المبيعات الفعّالة وتصميم خطط بيع ناجحة.
- تطبيق أساليب المبيعات المتقدمة لتحسين نتائج المبيعات.
- تطوير مهارات مدير المبيعات في قيادة فرق المبيعات وتحفيزها.
- استخدام أدوات التخطيط والتنبؤ لتحسين إدارة عمليات البيع.
- تحسين إدارة علاقات العملاء في المبيعات وتعزيز الولاء التجاري.
- رفع كفاءة المبيعات من خلال التدريب المستمر والتطوير المهني.
- تحليل أداء فرق المبيعات باستخدام نماذج تقييم دقيقة وفعّالة.
- تعزيز القدرة على اتخاذ قرارات استراتيجية مبنية على بيانات السوق.
- تدريب فريق المبيعات على تطبيق منهجيات البيع الحديثة بكفاءة.
- تنظيم قنوات البيع بشكل يضمن تغطية فعّالة للأسواق المستهدفة.
- إدارة الحسابات الرئيسية وتحقيق التوازن بين المبيعات والربحية.
- بناء ثقافة الأداء العالي والتميز في إدارة المبيعات داخل المؤسسة.
- تعزيز مهارات التواصل والتفاوض لدى فرق المبيعات لتحقيق أهداف النمو.

الكفاءات المستهدفة

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

سيكتسب المشاركون الكفاءات التالية من خلال برنامج أفضل الممارسات في إدارة المبيعات:

- إدارة المبيعات الحديثة بكفاءة واحترافية.
- تخطيط المبيعات ووضع استراتيجيات البيع المبتكرة.
- قيادة فرق المبيعات وتحفيز الأفراد نحو الأداء العالي.
- تطوير أداء المبيعات باستخدام أساليب المبيعات المتقدمة.
- إدارة عمليات البيع وتحسين نتائج المبيعات.
- تدريب إدارة المبيعات على بناء فرق قوية ومهنية.
- إدارة علاقات العملاء في المبيعات لضمان رضاهم واستمرارية التعامل.
- تحسين الأداء الفردي والجماعي لفريق المبيعات.
- القدرة على اتخاذ قرارات استراتيجية مبنية على بيانات دقيقة.
- رفع كفاءة المبيعات وتطبيق أفضل الممارسات في إدارة فرق البيع.
- الإلمام بأساليب التخطيط والتنظيم لتغطية الأسواق بشكل فعال.

دراسة سيناريوهات

في تدريب أفضل الممارسات في إدارة المبيعات، سيطوّر المشاركون قدراتهم عبر دراسة السيناريوهات:

- تحليل حالات حقيقية لتطبيق استراتيجيات إدارة المبيعات.
- دراسة أساليب قيادة فرق المبيعات في مواقف التحدي.
- تقييم نتائج استخدام منهجيات البيع الحديثة.
- محاكاة إدارة علاقات العملاء وتحسين تجربة العملاء.
- تطبيق أدوات التنبؤ وتحليل البيانات على مبيعات فعلية.
- تمرين على تصميم وتنفيذ خطط المبيعات حسب قطاعات السوق.
- تجربة قياس وتحسين أداء فريق المبيعات باستخدام مؤشرات الأداء.

محتوى الدورة

الوحدة الأولى: إدارة المبيعات والمزيج التسويقي

- تعريف إدارة المبيعات وأهميتها في المؤسسات الحديثة.
- وظائف إدارة المبيعات الأساسية والمتقدمة.
- الصفات الشائعة لفريق المبيعات الناجح.
- نموذج كفاءة المبيعات لتقييم الأداء الفردي والجماعي.
- مسؤوليات مدير المبيعات الأساسية لتحقيق أهداف المبيعات.
- الأخطاء الرئيسية التي يجب تجنبها من قبل مدراء المبيعات.
- دور البيع الشخصي في تعزيز استراتيجيات التسويق والمبيعات.
- العلاقة بين التسويق وإدارة المبيعات وتأثيرها على النتائج.
- تطبيق أساليب المبيعات المتقدمة لتعزيز التفاعل مع العملاء.
- تطوير مهارات مدير المبيعات في تخطيط وتنظيم فرق البيع.

الوحدة الثانية: التخطيط والاستراتيجية والتنظيم

- مبادئ التخطيط الاستراتيجي في إدارة المبيعات الحديثة.
- تحليل SWOT لتحديد الفرص والتحديات في السوق.
- صياغة استراتيجيات المبيعات لتحقيق التميز في إدارة المبيعات.
- تحديد استراتيجيات فرق المبيعات بما يتوافق مع أهداف الشركة.
- تقنيات التنبؤ بالمبيعات وتحليل البيانات لتحسين النتائج.
- تنظيم فريق المبيعات بشكل فعّال وفق مهارات الأفراد.
- هيكلة ونشر فرق المبيعات في الأسواق المستهدفة.
- تصميم وتخصيص وإدارة الأقاليم لضمان تغطية كاملة.
- إدارة الحسابات الرئيسية وتحقيق التوازن بين الربحية وحجم المبيعات.
- دمج إدارة قنوات البيع لتحسين الوصول وزيادة العائد.

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

MERCURY

الوحدة الثالثة: إدارة عملية البيع

- فهم بيئة الأعمال المتغيرة وتأثيرها على استراتيجيات البيع.
- التعرف على سيكولوجية المشتري وأساليب الإقناع.
- صفات البائعين الناجحين وكيفية تطوير مهاراتهم.
- التعرف على مكونات عملية البيع الفعّالة.
- تطبيق منهجية "ASAP" لتحقيق سرعة وكفاءة في البيع.
- وضع إطار للتغيير في فريق المبيعات لتعزيز الأداء.
- تطوير فرق مبيعات موجهة نحو العملاء واحتياجاتهم.
- إدارة علاقات العملاء "CRM" لتحسين تجربة العملاء وزيادة المبيعات.
- استخدام أساليب المبيعات المتقدمة لتحقيق نتائج أفضل.
- تعزيز مهارات التخطيط والتنفيذ في إدارة عمليات البيع.

الوحدة الرابعة: كفاءات إدارة المبيعات

- استقطاب أفراد فريق المبيعات المؤهلين والكفء.
- أهمية وجود برنامج اختيار فعال لضمان جودة التوظيف.
- تحديد عدد موظفي فريق المبيعات بناءً على حجم السوق.
- تدريب وتوجيه فرق المبيعات لتحقيق الأداء العالي.
- تصميم برامج تدريبية مستمرة لتطوير مهارات البيع.
- تطبيق تقنيات التدريب الحديثة لتعزيز التعلم العملي.
- تنفيذ عمليات التدريب الميداني لتجربة حقيقية للمبيعات.
- تطوير برامج تحفيزية لتعزيز أداء الفريق وتحقيق الأهداف.
- تقييم فعالية التدريب واستخدام النتائج لتحسين الأداء.
- ربط التدريب باستراتيجيات إدارة المبيعات وتحسين النتائج.

الوحدة الخامسة: قيادة الفريق والتحفيز وإدارة الأداء

- مراحل تطوير الفريق وبناء ثقافة العمل الجماعي.
- تدريب وتوجيه فرق المبيعات لتحقيق أداء متميز.
- مبادئ القيادة الفعّالة وتأثيرها على فرق المبيعات.
- القيادة الظرفية وتكييف أساليب الإدارة حسب الفريق.
- مبادئ التحفيز ورفع كفاءة المبيعات بشكل مستدام.
- مزيج العوامل المحفزة لتعزيز الأداء الفردي والجماعي.
- وضع المعايير وأنواعها لضمان قياس الأداء بدقة.
- خصائص نظام تقييم الأداء الفعّال والمتكامل.
- استخدام المعايير المبنية على النتائج والمساهمة.
- تطبيق المقاييس النوعية والكمية لتقييم أداء فريق المبيعات.

خلاصة وتوصيات الدورة التدريبية

تعتمد إدارة المبيعات الحديثة على التخطيط الاستراتيجي وقيادة الفرق بكفاءة. تطبيق أساليب المبيعات المتقدمة يعزز من تطوير أداء المبيعات وتحقيق النتائج المرجوة. تحليل الأداء المستمر وتقييم الفرق يضمن تحسين إدارة عمليات البيع بشكل مستدام. تدريب إدارة المبيعات وبناء فرق قوية يحقق التميز في إدارة المبيعات ورفع كفاءة المبيعات داخل المؤسسة.

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

MERCURY

نموذج تسجيل :
أفضل الممارسات في إدارة المبيعات

الرمز : 120337 تاريخ الإنعقاد: 17 - 21 مايو 2027 دولة الإنعقاد: نيويورك (الولايات المتحدة الأمريكية) التكلفة: 7200 اليورو

معلومات المشارك

الأسم الكامل (السيد / السيدة):
.....
المسمى الوظيفي: .....
الهاتف / الجوال: .....
البريد الإلكتروني الشخصي: .....
البريد الإلكتروني الرسمي: .....

معلومات جهة العمل

اسم الشركة: .....
العنوان: .....
المدينة / الدولة: .....

معلومات الشخص المسؤول عن ترشيح الموظفين

الأسم الكامل (السيد / السيدة):
.....
المسمى الوظيفي: .....
الهاتف / الجوال: .....
البريد الإلكتروني الشخصي: .....
البريد الإلكتروني الرسمي: .....

طرق الدفع

☐ الرجاء إرسال الفاتورة لي

☐ الرجاء إرسال الفاتورة لشركتي