



أفضل الممارسات في إدارة الهيئات



أفضل الممارسات في إدارة المبيعات

المقدمة:

إن تحقيق مبيعات بنسبة عالية في عالم تتزايد فيه المنافسة مهمة جداً، فلا تستطيع الشركات المنافسة إدارة المبيعات بشكل فعال إلا من خلال إنشاء نظام حديث لإدارة فريق المبيعات وتدريب الموظفين، صمم هذا البرنامج التدريبي لتزويد مدير المبيعات المعتمد بالمعارف والمهارات والنُدوات اللازمة لتحسين أدائه، وتحسين عملية تنظيم المهارات فضلاً عن الكفاءات التقنية الأخرى التي تهدف إلى توجيه مندوبي المبيعات نحو الأداء العالي.

الفئات المستهدفة:

- الأفراد الذين يعملون في المبيعات وفريق خدمة الدعم.
- المرشدون المهتمون 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:

- فهم صفات مدير مبيعات الناجح لمواجهة تحديات السوق الحديثة.
- تصميم وتنفيذ استراتيجيات المبيعات وتنظيم شرائح السوق واستخدام نماذج التنبؤ المختلفة لتحسين نتائج المبيعات.
- تقدير وتدريب فريق المبيعات لتوليد المزيد من المبيعات والأرباح.
- عقد دورات تدريب فعالة للمبيعات.
- استخدام قدراتهم القيادية وبناء فريق من أجل تحسين المبيعات والاحتفاظ بالعملاء.
- القيام بمراجعة أداء المبيعات واستخدام مجموعة واسعة من نماذج تقييم أداء المبيعات.

الكفاءات المستهدفة:

- إدارة المبيعات والهزج التسويقي.
- التخطيط والاستراتيجية والتنظيم.
- إدارة عملية البيع.
- كفاءات إدارة المبيعات.
- قيادة الفريق والتحفيز.
- إدارة أداء فريق المبيعات.

محتوى الدورة:

الوحدة الأولى، إدارة المبيعات والهزج التسويقي:

- تعريف إدارة المبيعات
- وظائف إدارة المبيعات
- الصفات الشائعة التي يتحل بها فريق المبيعات
- نهج كفاءة المبيعات
- مسؤوليات مدير المبيعات الأساسية
- الأخطاء الرئيسية التي يرتكبها مديرو المبيعات
- دور البيع الشخصي في الهزج التسويقي
- العلاقة بين التسويق والبيع

الوحدة الثانية، التخطيط والاستراتيجية والتنظيم:

- مبادئ تخطيط المبيعات
- تحليل "SWOT"
- صياغة استراتيجيات المبيعات
- تحديد استراتيجيات فريق المبيعات
- تقنيات التنبؤ بالمبيعات
- تنظيم فريق المبيعات
- هيكلية ونشر فريق المبيعات
- تطوير وتخصيص وإدارة النقالير
- إدارة الحسابات الرئيسية

الوحدة الثالثة، إدارة عمليّة البيع:

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

الوحدة الرابعة، كفاءات إدارة المبيعات:

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

الوحدة الخامسة، قيادة الفريق والتحفيز:

- دورة تطوير الفريق
- مراحل تشكيل / تطوير الفريق
- تدريب وتوجيه فريق المبيعات للحصول على أداء عالي
- عمليّة توجيه فريق المبيعات
- مبادئ ومهارات القيادة
- القيادة الظرفية
- مبادئ التحفيز
- مزيج العوامل المحفزة

الوحدة السادسة، إدارة أداء فريق المبيعات:

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