BLACKBIRD FOR TRAINING

الإدارة الفعّالة للمبيعات وأفضل الممارسات

5 – 9 سبتمبر 2027

تونس (تونس)

UK Traininig

PARTNER

www.blackbird-training.com

الإدارة الفعّالة للمبيعات وأفضل الممارسات

المرجع: 3082_157770 **التاريخ:** 5 – 9 سبتمبر 2027 **المكان:** تونس (تونس) **الرسوم:** GBP 4200

مقدمة

في عالم الأعمال اليوم، أصبح تحقيق نتائج مبيعات استثنائية من التحديات الكبرى التي تواجه الشركات في ظل المنافسة الشديدة. لتحقيق النجاح في هذا المجال، يتطلب الأمر ليس فقط القدرة على تحديد استراتيجيات مبيعات فعّالة، بل أيضًا القدرة على إدارة فرق المبيعات وتدريبهم بطرق مبتكرة تضمن الأداء العالي. تهدف هذه الدورة إلى تزويد مديري المبيعات بالأدوات والمعرفة اللازمة لتحفيز فرقهم، وتنظيم أنشطتهم بشكل منظم، وتحقيق التوقعات المالية بأعلى مستوى من الكفاءة.

تستهدف الدورة مديري المبيعات من الصفوف الأمامية، وتوفر لهم المهارات اللازمة لتحسين الأداء العام لفريق المبيعات، من خلال استراتيجيات مدروسة وتقنيات متقدمة في إدارة المبيعات. من خلال هذه الدورة، ستتعلم كيفية تصميم استراتيجيات مبيعات فعّالة، تنظيم وتقسيم الفرق، وتقييم الأداء باستخدام أفضل النماذج.

أهداف الدورة

- تصميم استراتيجيات المبيعات وتنظيم فرق المبيعات لتغطية الأسواق بفعالية.
- استخدام نماذج التنبؤ المتقدمة لتحسين نتائج المبيعات.
- تقييم وتدريب فرق المبيعات لزيادة الأداء والمبيعات.
- تطوير مهارات القيادة وبناء الفريق لرفع الأداء الاحترافي للمبيعات والاحتفاظ بالموظفين الموهوبين.
- تطبيق نماذج تقييم الأداء الفعّالة ومراجعة الأداء بشكل منتظم لضمان تحقيق الأهداف المبيعاتية.

محاور الدورة

اليوم 1: إدارة المبيعات والمزيج التسويقي

- تعريف إدارة المبيعات وأهميتها في عالم الأعمال.
- وظائف إدارة المبيعات ودور البيع الشخصي في المزيج التسويقي.
- نموذج كفاءة المبيعات وفهم الأخطاء الشائعة التي يقع فيها مديري المبيعات.
- أساسيات التخطيط الاستراتيجي للمبيعات.
  - تحليل SWOT.
  - استراتيجيات المبيعات وكيفية تنفيذها.
  - تقنيات التنبؤ بالمبيعات.
- تنظيم فرق المبيعات:
  - تصميم وتقسيم الفرق.
  - تخصيص وإدارة المناطق الجغرافية.
  - إدارة الحسابات الرئيسية بأفضل الممارسات.

اليوم 2: دورة المبيعات وعملية البيع

- تتبع الأنشطة اليومية للمندوبين.
- الاحتفاظ بسجلات دقيقة وتحليل معدلات الإغلاق.
- تقنيات البحث والتوقع:
  - تحديد العملاء المحتملين.
  - التحضير لعملية البيع.
  - أسلوب العرض والتقديم.
  - التعامل مع الاعتراضات.
  - إغلاق الصفقة ومتابعة العملاء.

اليوم 3: إدارة عملية البيع

- فهم سيكولوجية العميل وكيفية التأثير عليه.
- خصائص البائعين الناجحين ومهاراتهم.
- التعامل مع مكونات عملية البيع:
  - بيع ASAP التفاعل السريع.
  - استخدام أساليب المبيعات القائمة على العميل.
- إدارة فرق المبيعات: من التوظيف إلى التدريب.
  - تحديد عدد المندوبين اللازمين لكل منطقة.
  - تصميم وتطبيق برامج تدريب المبيعات.
  - تحفيز الفريق ورفع الأداء.

اليوم 4: القيادة وبناء فرق المبيعات

- دورة تطوير الفريق وتحديد الأدوار.
- توجيه فرق المبيعات نحو الأداء الأمثل من خلال التدريب والإرشاد.
- مبادئ القيادة وفهم أسلوب القيادة المناسب.
  - القيادة حسب المواقف.
  - دليل التحفيز وطرق تحفيز فرق المبيعات.
  - خليط التحفيز لتحقيق الأداء العالي.

اليوم 5: إدارة الأداء المبيعاتي

- أهمية وضع المعايير لقياس الأداء.
- أنواع المعايير: المعايير الكمية والنوعية.
- خصائص نظام التقييم الفعّال:
  - معايير التقييم القائمة على النتائج.
  - مراجعة الأداء باستخدام نماذج تقييم فعّالة.
  - كيفية تحديد معايير الأداء واستخدامها بشكل فعّال لزيادة الإنتاجية.

لماذا يجب عليك حضور هذه الدورة؟ الايجابيات والسلبيات!

حضور دورة إدارة المبيعات الفعّالة وأفضل الممارسات سيمنحك الفرصة لتطوير مهاراتك في إدارة فرق المبيعات بشكل احترافي، ويساعدك في تحسين الأداء المبيعاتي باستخدام استراتيجيات مبيعات متقدمة. هذه الدورة ستعلمك كيفية إدارة فرق المبيعات بفعالية، وكيفية تطبيق تقنيات المبيعات المتقدمة لزيادة الأرباح وتحقيق أهدافك بشكل أسرع.

الفوائد الرئيسية من هذه الدورة تشمل:

- اكتساب المهارات القيادية اللازمة لإدارة فرق مبيعات ذات أداء عالي.
- تطبيق استراتيجيات مبيعات فعّالة وتحسين نتائج المبيعات من خلال التنبؤ المبيعاتي.
- تدريب فرق المبيعات بطرق مبتكرة لتحقيق الأداء الأمثل.
- تعلم كيفية إغلاق الصفقات بنجاح والتعامل مع الاعتراضات بذكاء.
- تقييم الأداء بشكل دوري باستخدام نماذج متقدمة لرفع مستوى الإنتاجية.

هذه الدورة لا تقتصر فقط على تقنيات المبيعات بل توفر لك أفضل الممارسات في إدارة فرق المبيعات وتعزيز أدائها في السوق.

الخاتمة

دورة إدارة المبيعات الفعالة وأفضل الممارسات هي فرصة لا غنى عنها لكل من يرغب في تحسين مهاراته في إدارة فرق المبيعات وتحقيق نتائج ملموسة في أداء المبيعات. سواء كنت تبحث عن استراتيجيات لزيادة المبيعات أو تعلم كيفية إدارة فريق مبيعات بطريقة احترافية، هذه الدورة توفر لك الأدوات والمعرفة التي تحتاجها لتحقيق النجاح.

انضم إلينا الآن واحصل على التدريب الذي سيمكنك من قيادة فرقك نحو أعلى مستويات الأداء وزيادة المبيعات في أي بيئة تجارية تنافسية.