BLACKBIRD FOR TRAINING

دورة متقدمة في إدارة المبيعات

29 مارس – 2 أبريل 2027

لندن (المملكة المتحدة)

UK Traininig

PARTNER

www.blackbird-training.com

دورة متقدمة في إدارة المبيعات

المرجع: 158048_3098 **التاريخ:** 29 مارس – 2 أبريل 2027 **المكان:** لندن (المملكة المتحدة) **الرسوم:** GBP 5400

مقدمة

في عالم الأعمال الحديث، تتزايد أهمية تطوير استراتيجيات المبيعات الفعالة لضمان نجاح الأعمال وتحقيق النمو المستدام. يقدم كورس إدارة المبيعات المتقدمة Sales Management MasterClass للمشاركين فهماً عميقاً حول كيفية تطوير استراتيجية مبيعات قوية وكيفية إدارة فرق المبيعات بفعالية لتحسين الأداء وزيادة المبيعات. خلال هذه الدورة التدريبية المتقدمة، ستتعلم كيفية تحسين أداء المبيعات باستخدام استراتيجيات متطورة وتقنيات متقدمة، بالإضافة إلى كيفية إدارة المبيعات بشكل احترافي لتحقيق أهداف الشركات. من خلال تدريب إدارة المبيعات المتقدمة، سوف تكتسب المهارات الضرورية لتحسين أدائك الشخصي والجماعي، مما يساهم في رفع مستوى كفاءة فرق المبيعات وزيادة الإيرادات.

أهداف الدورة

أهداف دورة إدارة المبيعات المتقدمة تشمل تزويدك بالمعرفة والمهارات الضرورية لتحقيق أعلى مستوى من الأداء في مجال المبيعات. ستتعلم:

- كيفية تطوير استراتيجية مبيعات فعّالة تدعم أهداف العمل.
- أهمية تطوير استراتيجيات مبيعات قوية لتحسين الأداء التجاري.
- تقنيات المبيعات المتقدمة التي تساعدك على تحسين نتائج المبيعات، بما في ذلك إدارة الاعتراضات وإغلاق الصفقات بنجاح.
- استراتيجيات إدارة فرق المبيعات وكيفية تحسين الأداء الجماعي من خلال التدريب والإلهام.
- تطوير مهارات التواصل اللفظي وغير اللفظي لبناء علاقات ثقة مع العملاء، مما يساعد في تحقيق ولاء العملاء وزيادة المبيعات المتكررة.
- تحسين أداء المبيعات عن طريق تعلم خطوات واستراتيجيات تحسين الأداء وتحقيق نتائج ملحوظة في وقت قصير.

محاور الدورة

اليوم الأول: بيئة الأعمال المتغيرة

- تطور البيع الشخصي وكيفية التكيف مع التحولات الحديثة في السوق.
- المهارات والكفاءات الجديدة في المبيعات وكيفية تطويرها.
- تحليل سلوكيات ومهارات البائع الناجح.
- تقييم الذات في المبيعات: كيفية استخدام أداة التقييم الذاتي لتحديد نقاط القوة والضعف.

اليوم الثاني: التحضير والتنظيم الذاتي

- كيفية تحديد أهداف المبيعات وأهمية هذه الأهداف لتحقيق النجاح.
- إدارة الوقت للمبيعات: تقنيات لزيادة الإنتاجية وتنظيم الوقت.
- فهم سيكولوجية البيع وكيفية التفاعل مع العملاء بشكل مؤثر.

اليوم الثالث: إتقان عملية المبيعات

- أهمية البحث عن العملاء الجدد وتحديد الملف المثالي للعميل.
- فهم قمع المبيعات Sales Funnel وكيفية التعامل مع كل مرحلة فيه.
- التقديم الفعّال: كيفية تقديم عرض مبيعات قوي يبرز العرض الفريد لقيمة المنتج USP و عرض القيمة للعملاء CVP.
- طرق إجراء التحليل التنافسي لمواجهة تحديات المنافسين.

اليوم الرابع: التعامل مع الاعتراضات والإغلاق

- كيفية التعامل مع اعتراضات العملاء وفهم أسباب هذه الاعتراضات.
- استراتيجيات إغلاق المبيعات المختلفة وكيفية قراءة إشارات الشراء.
- التواصل الفعّال مع العملاء: كيفية بناء الثقة من خلال التعامل الاحترافي والتواصل اللفظي وغير اللفظي.

اليوم الخامس: السلوك المهني مع العملاء

- كيف يمكن السلوك الاحترافي مع العملاء أن يؤثر على نتائج المبيعات.
- المبادئ الأساسية للتواصل اللفظي وغير اللفظي وكيفية استخدامها لبناء علاقات طويلة الأمد مع العملاء.
- إدارة العلاقة مع العملاء: كيفية تحويل العملاء إلى سفراء للعلامة التجارية وزيادة التوصيات والولاء.

لماذا يجب عليك حضور هذه الدورة؟ الايجابيات والسلبيات!

النجاح في المبيعات يعتمد على استراتيجيات واضحة ومدروسة وإدارة مبيعات فعالة. إذا كنت تبحث عن طرق لتحسين الأداء المبيعاتي وتعلم استراتيجيات متقدمة لتحسين الأداء، فإن هذا الكورس هو الخيار الأمثل لك. سيمنحك الكورس الأدوات اللازمة لتحسين قدرة فريقك على تحقيق أهداف المبيعات، وزيادة فعالية الإجراءات اليومية التي يتخذها البائعون. من خلال التدريب المتقدم لإدارة المبيعات، ستتمكن من:

- تطوير خطة استراتيجية لزيادة المبيعات عبر تقنيات مبتكرة ومدروسة.
- تعلم كيفية إدارة فرق المبيعات بكفاءة، وتحفيزهم لتحقيق الأداء الأمثل.
- معرفة أفضل الطرق لتحسين الأداء في المبيعات، سواء كنت تدير فريق مبيعات أو تعمل على تحسين أدائك الشخصي.
- دورات تدريبية متقدمة لإدارة المبيعات تمنحك معرفة شاملة حول كيفية تحقيق الأداء المثالي وزيادة الإيرادات.

الخاتمة

في الختام، تُعد دورة إدارة المبيعات المتقدمة بمثابة منصة تدريبية شاملة تساعدك في تحسين أداء المبيعات وتحقيق نتائج مذهلة. من خلال تعلم استراتيجيات تطوير المبيعات وتطبيق تقنيات متقدمة لإغلاق الصفقات، ستحصل على الأدوات اللازمة لضمان نجاح مبيعاتك. هذه الدورة هي الخطوة الأولى نحو تحقيق النجاح المهني في عالم المبيعات وتحسين قدراتك على إدارة فرق المبيعات بفعالية. إذا كنت تتطلع إلى تحقيق التفوق في المبيعات، فإن هذا التدريب هو فرصتك لبناء مهاراتك وتطوير استراتيجيات مبيعات مبتكرة تعزز من نجاحك المستقبلي.

إن كنت تبحث عن دورة تدريبية لإدارة فرق المبيعات، أو دورة تدريبية لتحسين الأداء في المبيعات، فهذا الكورس سيضعك على المسار الصحيح لتحقيق طموحاتك المهنية.