

الإدارة الفعّالة للمبيعات وأفضل الممارسات

UK Traininig

PARTNER

الإدارة الفعّالة للمبيعات وأفضل الممارسات

مقدمة

إن تحقيق نتائج مبيعات متميزة في عالم يتزايد فيه التنافس مهمة صعبة. يهك للشركة أن تنافس اليوم فقط من خلال إنشاء نظام حديث لإدارة مندوبي المبيعات وتدريب موظفي إدارة المبيعات بشكل فعال. تتود هذه الدورة مديري المبيعات في الخطوط الأمامية بالمعرفة والمهارات والندوات التي يحتاجونها لدفع الأداء النهائي. ويركز على تحسين التنظيم ومهارات التنبؤ، بالإضافة إلى الكفاءات الفنية الأخرى التي تهدف إلى توجيه مندوبي المبيعات نحو أداء أعلى.

أهداف دورة الإدارة الفعّالة للمبيعات وأفضل الممارسات

- تصميم استراتيجيات المبيعات وتقديمها وتنظيم مناطق المبيعات
- استخدام نهاج التنبؤ المختلفة لتحسين نتائج المبيعات
- القيام بتقييم وتدريب فريق المبيعات لزيادة المبيعات والأرباح
- استخدام قدراتهم القيادية وبناء الفريق لتحسين المبيعات والاحتفاظ بالفراد
- قم بإجراء مراجعات أداء مبيعات منتجة واستخدم مجموعة واسعة من نهاج تقييم أداء المبيعات

محاور دورة الإدارة الفعّالة للمبيعات وأفضل الممارسات

اليوم الأول

إدارة المبيعات والمزيج التسويقي

- تعريف إدارة المبيعات
- وظائف إدارة المبيعات
- موقع البيع الشخصي في المزيج التسويقي
- نهوذج كفاءة المبيعات
- أخطاء كبيرة يرتكبها مديرو المبيعات

التخطيط والاستراتيجية والتنظيم

- أساسيات تخطيط المبيعات
 - تحليل SWOT
 - صياغة استراتيجيات المبيعات
 - تقنيات التنبؤ بالمبيعات
- تنظيم فريق المبيعات
 - هيكلية ونشر فريق المبيعات
 - تصوير المنطقة وتخصيصها وإدارتها
 - التراكم والانهيار نهاج تصوير المنطقة
 - إدارة الحسابات الرئيسية: أفضل الممارسات
 - طرق تحليل الحساب

اليوم الثاني

UK Training
PARTNER

دورة المبيعات والعمليات

- متابعة الأنشطة اليومية
- الاحتفاظ بسجلات دقيقة
- تحليل نسب الإغلاق
- التقييم
- التجهيز
- المقاربة
- العرض
- التعامل مع الاعتراضات
- الإغلاق
- المتابعة

اليوم الثالث

إدارة عمليات البيع

- فهم نفسية المشتري
- خصائص وندوبي المبيعات الناجحين
- تحديد مكونات عملية البيع
- البيع بأسرع وقت ممكن "ASAP"
- إطار عمل للتغيير في فريق المبيعات
- فريق المبيعات الذي يحركه العميل

كفاءات إدارة المبيعات

- توظيف فريق المبيعات
- تحديد عدد وندوبي المبيعات نماذج
- تدريب وتوجيه فريق المبيعات
 - تطوير وتنفيذ برنامج تدريب على المبيعات
 - عملية التدريب الهيداني

اليوم الرابع

قيادة الفريق والتحفيز

- دورة تطور الفريق
- تحديد أدوار الفريق ونقاط القوة والضعف
- تدريب وندوبي المبيعات لتحقيق أعلى أداء
- عملية التدريب على المبيعات
- مبادئ ومهارات القيادة
- القيادة الظرفية
- إرشادات ومبادئ الدافع
- مزيج التحفيز

اليوم الخامس

إدارة أداء المبيعات

- الأهمية الدرجة لوضع المعايير

UK Training
PARTNER

أنواع المعايير

- خصائص نظام التقييم الفعال
- معايير التقييمات القائمة على النتائج
- مقاييس الأداء النوعية والكمية
- نماذج تقييم المبيعات

UK Training
PARTNER

Blackbird Training Clients



UK Training
PARTNER

البرامج التدريبية

إدارة المشافي
القطاع العام
ورشات عمل خاصة
النفط والغاز
هندسة الاتصالات
تكنولوجيا المعلومات
الصحة والسلامة
القانون وإدارة العقود
الجهازك و السلامة
الطيران والاهلاحة الجوية
الإدارة العليا

البرامج التقنية/البرامج الإدارية

المهارات الاحترافية
الهالية والحاسبة والهيرانية
الإعلام والعلاقات العامة
إدارة المشاريع
الموارد البشرية
تدقيق الحسابات وضمان الجودة
التسويق والمبيعات وخدمة العملاء
السكرتارية وإدارة المكاتب
سلسلة التوريد والخدمات اللوجستية
الإدارة والقيادة
صقل المهارات والإدارة المرنة



International House 185 Tower Bridge
Road London SE1 2UF United Kingdom



+44 7401 1773 35
+44 7480 775526



training@blackbird-training.com



www.blackbird-training.com

UK Training

PARTNER

