

المقاربة الأمريكية المتكاملة في تطوير قنوات البيع

UK Traininig

PARTNER

المقاربة الأمريكية المتكاملة في تطوير قنوات البيع

مقدمة

تشير الإحصائيات إلى ميل موظفي المبيعات إلى التعامل مع العملاء الذين لديهم شخصية مشابهة لشخصيتهم؛ حيث تتميز أرقام المبيعات للعملاء المشار إليهم بارتفاعها بتزايد بشكل دوري؛ ولكن بعد فترة بعد فترة من الوقت، سيؤدي ذلك إلى ضعف في أداء المبيعات وقد يترك السوق مفتوحاً للمنافسين. وقد أدركت الشركات الأمريكية هذه الحقيقة، واستعانت بأهم المراكز الاستشارية لتطوير حل متكامل يعمل على تقديم مقاربة والية تهكّن فريق المبيعات من تجاوز تلك المشكلة وتساهم بتطوير قنوات البيع ومنع اختراقها من قبل المنافسين، كما تقدم تلك الالية تقنية فعالة لتحسين تواصل الشركات مع العملاء.

لقد تم تطبيق هذا البرنامج بنجاح في العديد من المؤسسات في مختلف القطاعات، وشركات السلع الاستهلاكية الكبرى، وشركات التوزيع، وشركات الاتصالات، وشركات الأدوية، وشركات البيع المباشر. والنتيجة اظهرت تحقيق زيادة مباشرة في المبيعات، حيث بلغت نسبة الزيادة الي 27% خلال عام واحد.

ملاحظة هامة: هذه الدورة ليست دورة تقليدية. فهي تهدف إلى فهم الشخصيات بشكل مهني وكيفية التقارب والتعامل وبيعها حسب نهط الشخصية أو لونها الخاص بها. هذه الدورة تقارب بين الوعي واللاداعي وعلم النفس للحصول على أفضل نتيجة في قسم المبيعات الخاص بكم.

أهداف الدورة التدريبية

- زيادة مباشرة في المبيعات.
- زيادة ملحوظة في ثقة فريق المبيعات في أدايمهم.
- تحسن واضح بتناغم عمل فرق المبيعات وخدمة العملاء والتنسيق فيما بينهم.
- زيادة مستوى رضا العملاء وكذلك ولاء العملاء عن جودة الخدمة.

محاور الدورة التدريبية

يأتي هذا الحل كحزمة متكاملة تعمل بشكل متناغم لتطوير قنوات البيع من خلال الاجراءات التالية:

- يتم تدريب فريق المبيعات على تحليل العملاء ضمن أربع فئات، وترمز كل فئة بلون لسهولة تمييزها.
- تحديد الفئة اللونية التي ينتمي إليها كل عضو في فريق المبيعات، ومن ثم يتم تطوير قدرات كل فئة لونية على التعامل مع بقية الفئات.
- يتم تدريب إدارة المبيعات وإدارة التسويق على الية الإشراف على طريقة تنفيذ فريق المبيعات للمقاربة الأمريكية، بالإضافة إلى تقدير ساعات استشارية محددة بعد التدريب للتأكد من تنفيذ المقاربة بأفضل شكل.
- تحديث برنامج خدمة العملاء في حال وجوده من أجل أن يشمل الفئة اللونية للعميل، أو بناء نموذج بطاقة عميل يشمل الفئة اللونية، ومميزاتها.
- تدريب فريق خدمة العملاء على تمييز الفئات اللونية من خلال الهاتف، والية التواصل مع كل فئة.

مزايا الدورة التدريبية

- تقييم وتحديد أولويات جميع الحسابات لتحديد الاستراتيجيات المختلفة اللازمة لأنواع العملاء المختلفة
- توظيف تقنيات لتخطيط الحساب وتحليل العميل للفرص ونقاط القوة والضعف
- وضع غايات وأهداف وتكتيكات واقعية لكل حساب عميل
- تعظيم استخدام الموارد لتحقيق عائد على الاستثمار
- تحديد أفضل استراتيجية للحفاظ على العلاقات الجيدة والتأثير عليها من خلال فهم السلوكيات الفردية

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 والسلاحة
القانون وإدارة العقود
الجهازك و السلاحة
الطيران والصلاحة الجوية
الإدارة العليا

البرامج التقنية لبرامج الإدارة

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



BLACKBIRD
FOR TRAINING



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



+44 7401 1773 35
+44 7480 775526



Sales@blackbird-training.com



www.blackbird-training.com

UK Training

PARTNER

