

إدارة العلاقة مع البائعين

UK Traininig

PARTNER



إدارة العلاقة مع البائعين

مقدمة

في بيئة السوق الشديدة التنافسية ، حيث تلعب علاقات البائعين دوراً مهماً في صنع القرار والربحية ، من المهمية بهكان أن يتم تدريب موظفي المؤسسة بشكل كافٍ على المبادئ الأساسية لقيادة وإدارة علاقات البائعين.

ستساعد دورة Blackbird التدريبية المشاركين في تعلم كيفية قيادة العلاقات مع البائعين. ستتم مناقشة أهمية معرفة مهارات القيادة وممارستها. تعد القدرة على معرفة كيفية إدارة العلاقات مع البائعين مهارة مهمة يجب على المؤسسة امتلاكها وتوفير هذه الدورة التدريبية المجالات المهمة بالإضافة إلى القدرة على تقييم جودة وأداء البائعين. سيتم تزويد المشاركين بمشورة قيمة حول أكثر المجالات أهمية لإدارة عملية علاقة البائعين.

أهداف الدورة

- تقييم ملفات تعريف البائعين بما يتناسب مع الاحتياجات والتوجهات التنظيمية.
- ممارسة تقنيات تكامل البائعين لدعم أهداف الشراء الإستراتيجية.
- إدارة أداء البائعين لضمان التحسين المستمر للعروض.
- تطبيق استراتيجيات الذهاب إلى السوق الفائزة لدعم القدرات الداخلية.
- استخدام المهارات الأساسية لتحسين نتائج العلاقة مع البائعين.

محاور الدورة

اليوم الأول: عملية التحقق من البائع

- كليات حكيمة في إدارة علاقات البائعين.
- مصادر جمع المعلومات.
- حالة البائع.
- استبيانات التأهيل.
- تقييمات وخاطر البائعين.
- علاقات البائعين المستدامة.
- بيت القصيد الثلاثي.
- النجاح الاقتصادي.
- التنمية الاجتماعية.
- الاستدامة البيئية.

اليوم الثاني: تطوير البائع وتكامله

- تطوير البائعين.
- برامج تنوع البائعين.
- شهادة المورد.
- التبادل الإلكتروني للبيانات EDI.
- نماذج الشراكة.

اليوم الثالث: إدارة أداء البائعين

UK Training
PARTNER



- أهداف أداء البانعين.
- أهداف النداء.
- مبادرات التحسين المستمر.
- اتفاقيات ومستوى الخدمة.

اليوم الرابع: استراتيجيات الدخول إلى السوق

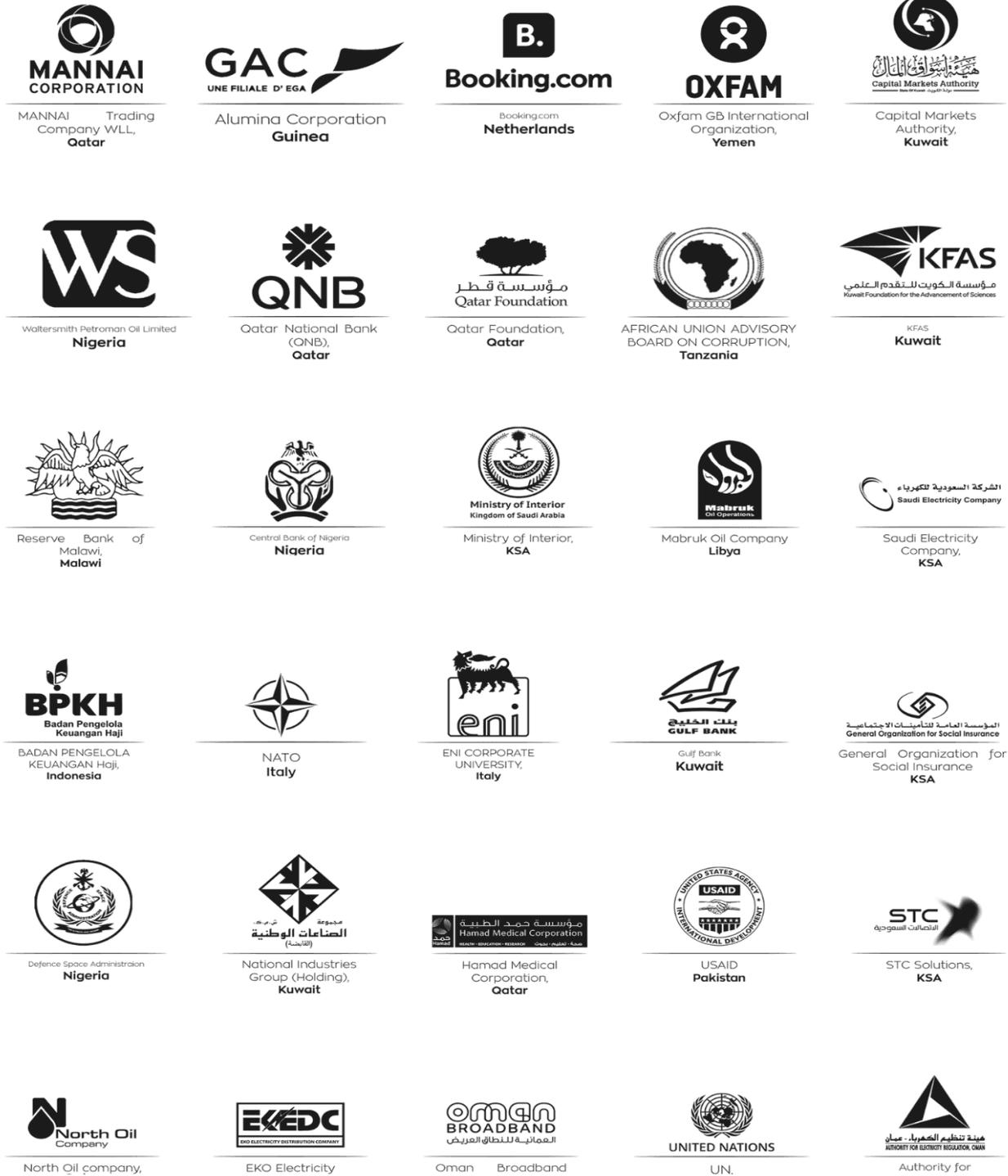
- وصفوفة استراتيجية الشراء.
- ست استراتيجيات المصادر.
- تركيز الحجر.
- أفضل تقييم للسعر.
- المصادر العالية.
- تحسين مواصفات المنتج.
- تحسين العولية المشتركة.
- إعادة هيكلة العلاقة.
- الشراء الجاهي والتسعير بالجملة.
- شراء في الوقت المناسب IT.

اليوم الخامس: المهارات الشخصية وأداب التعامل مع البانعين

- التواصل الفعال ركيزة النجاح.
- تطبيق مهارات القيادة والإدارة في علاقات البانعين.
- ست تقنيات إقناع قوية لسبب الدين.
- تقنية المعاملة بالمثل.
- تقنية السلطة.
- تقنية الإثبات الاجتماعي.
- تقنية الالتزام.
- تقنية الإعجاب.
- تقنية النذرة.
- آداب علاقات البانعين.
- التواصل مع البانعين النجانب.

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
الجهارك و السلاحة
الطيران والصلاحه 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
الرشاقة والارتقاء



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

