

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 الأهمية بمكان 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 وتوفر 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 دورة إدارة العلاقة مع البائعين

- تقييم ملفات تعريف البائعين بما يتناسب مع الاحتياجات والتوجهات التنظيمية
- ممارسة تقنيات تكاثر 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 دورة إدارة العلاقة مع البائعين

#### اليوم الأول

#### عملية التحقق من البائع

- كلمات حكيمة في إدارة علاقات البائعين
- مصادر جمع المعلومات
- حالة البائع
- استبيانات التأهيل
- تقييمات مخاطر 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

UK Training  
**PARTNER**

### اليوم الثالث

#### إدارة أداء البائعين

- أهداف أداء البائعين
- أهداف الأداء
- مبادرات التحسين المستمر
- اتفاقيات مستوى الخدمة

### اليوم الرابع

#### استراتيجيات الدخول إلى السوق

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

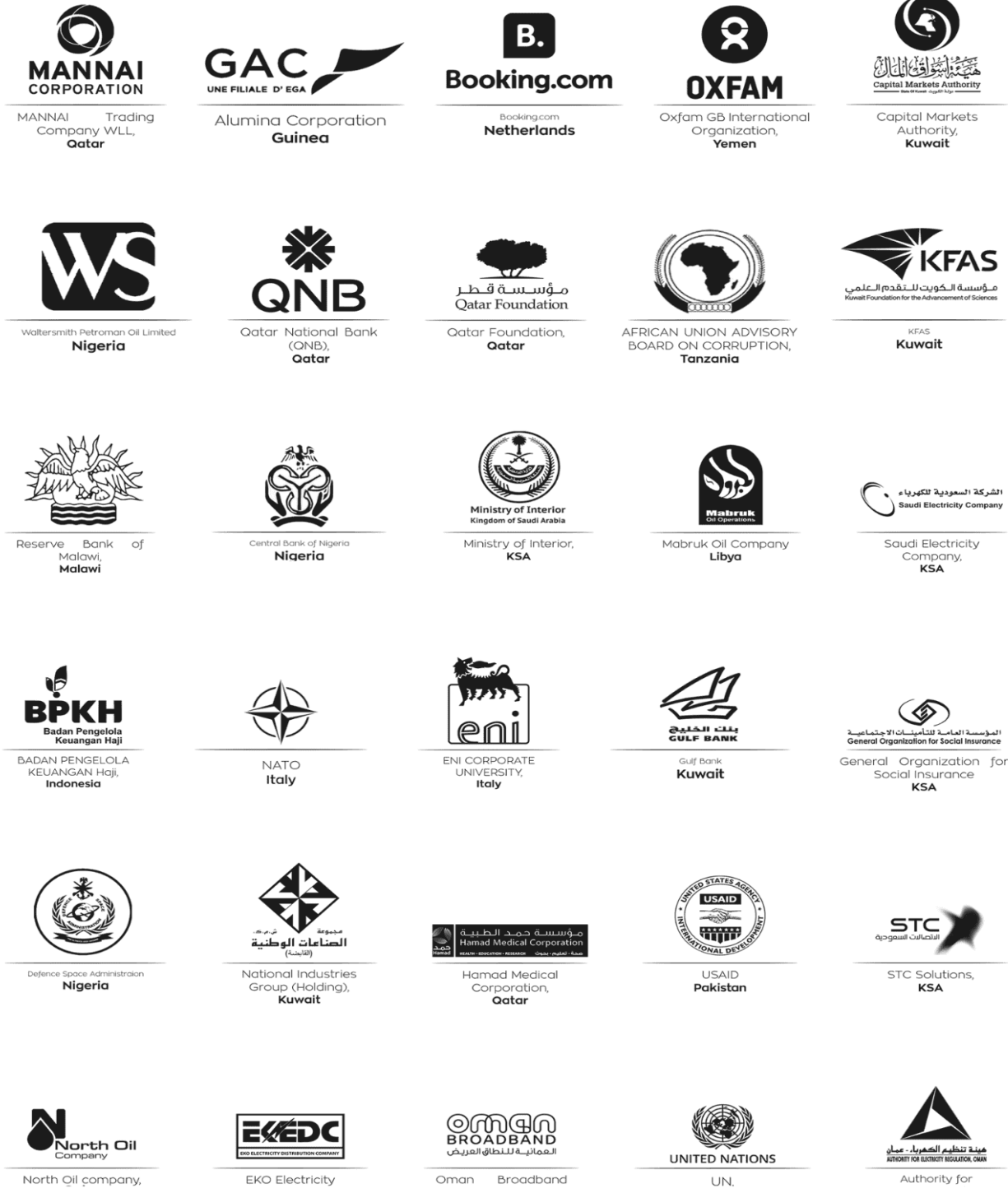
### اليوم الخامس

#### المهارات الشخصية وأداب التعامل مع البائعين

- التواصل الفعال ركيزة النجاح
- تطبيق مهارات القيادة والإدارة في علاقات البائعين
- ست تقنيات إقناع قوية لسيالديني
- تقنية المعاملة بالمثل
- تقنية السلطة
- تقنية الإثبات الاجتماعي
- تقنية الالتزام
- تقنية الإعجاب
- تقنية النذرة
- آداب علاقات البائعين
- التواصل مع البائعين الأجانب

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 والاهلحة الجوية  
الإدارة العليا

## البرامج التقنية/البرامج الإدارية

المهارات الاحترافية  
الهالية والحاسبة 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



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**

