



London Elite Centre



أفضل المهارسات في إدارة المبيعات

<https://londonelitecentre.com>



أفضل المهارسات في إدارة المبيعات

وصف المقرر

الفئات المستهدفة:

- الافراد الذين يعملون في المبيعات وفريق خدمة الدعم.
- المرشحون المهتمون لوظائف قسم المبيعات الذين يسعون إلى تطوير مهاراتهم في البيع.
- كل من يجد في نفسه الحاجة لهذه الدورة ويرغب بتطوير مهاراته وخبراته.

الاهداف التدريبية:

- في نهاية هذا البرنامج، سيكون المشاركون قادرين على:
- فهم صفات مدير مبيعات الناجح لمواجهة تحديات السوق الحديثة.
- تصميم وتنفيذ استراتيجيات المبيعات وتنظيم شرائح السوق واستخدام نماذج التنبؤ المختلفة لتحسين نتائج المبيعات.
- تقدير وتدريب فريق المبيعات لتوليد المزيد من المبيعات والأرباح.
- عقد دورات تدريب فعالة للمبيعات.
- استخدام قدراتهم القيادية وبناء فريق من أجل تحسين المبيعات والاحتفاظ بالعملاء.
- القيام بمراجعة أداء المبيعات واستخدام مجموعة واسعة من نماذج تقييم أداء المبيعات.

الكفاءات المستهدفة:

- إدارة المبيعات والهزيج التسويقي.
- التخطيط والاستراتيجية والتنظيم.
- إدارة عملية البيع.
- كفاءات إدارة المبيعات.
- قيادة الفريق والتحفيز.
- إدارة أداء فريق المبيعات.

الوحدة الأولى
إدارة المبيعات والهزيج التسويقي



- تعريف إدارة المبيعات
- وظائف إدارة المبيعات
- الصفات الشائعة التي يتحلّى بها فريق المبيعات
- نهوذج كفاءة المبيعات
- مسؤوليات مدير المبيعات الأساسية
- الأخطاء الرئيسية التي يرتكبها ودرء المبيعات
- دور البيع الشخصي في الهزيج التسويقي
- العلاقة بين التسويق والبيع

الوحدة الثانية التخطيط والاستراتيجية والتنظيم

- مبادئ تخطيط المبيعات
- تحليل "SWOT"
- صياغة استراتيجيات المبيعات
- تحديد استراتيجيات فريق المبيعات
- تقنيات التنبؤ بالمبيعات
- تنظيم فريق المبيعات
- هيكلية ونشر فريق المبيعات
- تصميم وتخصيص وإدارة الأقاليم
- إدارة الحسابات الرئيسية

الوحدة الثالثة إدارة عمليّة البيع

- بيئة الأعمال المتغيرة
- فهم سيكولوجية المشتري
- خصائص البائعين الناجحين
- التعرف على مكونات عمليّة البيع
- البيع بهنّجية "ASAP"
- وضع إطار للتغيير في فريق المبيعات
- فريق المبيعات الهوجه نحو العملاء
- إدارة علاقات العملاء "CRM"

الوحدة الرابعة كفاءات إدارة المبيعات

- استقطاب أفراد فريق المبيعات
- أهمية وجود برنامج اختيار جيد
- استقطاب وتوظيف أفراد فريق المبيعات
- تحديد عدد موظفي فريق المبيعات
- تدريب وتوجيه فريق المبيعات
- تطوير وتنفيذ برامج تدريب لفريق المبيعات
- تقنيات التدريب
- عمليّة التدريب الهيداني

الوحدة الخامسة قيادة الفريق والتحفيز



- دورة تطوير الفريق
- مراحل تشكيل / تطوير الفريق
- تدريب وتوجيه فريق المبيعات للحصول على أداء عالي
- عملية توجيه فريق المبيعات
- مبادئ ومهارات القيادة
- القيادة الظرفية
- مبادئ التحفيز
- مزيج العوامل المحفزة

الوحدة السادسة إدارة أداء فريق المبيعات

- أهمية وضع المعايير
- أنواع المعايير
- خصائص نظام التقييم الفعّال
- معايير التقييم الهني على النتائج
- معايير التقييم الهني على المساهمة
- المقاييس النوعية للأداء
- المقاييس الكمية للأداء
- نماذج تقييم المبيعات

إدارة أداء فريق المبيعات

- أهمية وضع المعايير
- أنواع المعايير
- خصائص نظام التقييم الفعّال
- معايير التقييم الهني على النتائج
- معايير التقييم الهني على المساهمة
- المقاييس النوعية للأداء
- المقاييس الكمية للأداء
- نماذج تقييم المبيعات