



دورة تدريبية شاملة في إتقان فن الهبيعات التفاعلية



دورة تدريبية شاملة في إتقان فن المبيعات التفاعلية

المرجع: 103600067_248882 التاريخ: 28 Apr 2025 - 20 May 0002 الموقع: كوالالمبور الرسوم: Euro 4400

نظرة عامة على الدورة:

"دورة إتقان فن المبيعات التفاعلية هي منهجية ودروسة بعناية تهدف إلى تعزيز مهاراتك في عالم المبيعات التجزئة. يختلف هذا البرنامج التدريبي عن غيره بتركيزه الفريد على التفاعل والتواصل الشخصي. نحن نعطى أولوية لتدريب مهارات المبيعات وتدريب مديري المبيعات لضمان تجهيزك بال أدوات اللازمة للتميز في رحلتك المبيعاتية. تجمع دورتنا بين العناصر التقليدية لدورات تدريب المبيعات والتقنيات المبتكرة لدورة تدريب المبيعات. توفر هذه المزيج الفريد فهماً أوسع وأعمق لمنهجية تفاعل المبيعات .

الجمهور المستهدف:

- مندوبو المبيعات
- مديرو المبيعات
- العاملون في مبيعات التجزئة
- المبتدئون في مجال المبيعات

الأقسام التثوية المستهدفة:

- المبيعات والتسويق
- التطوير التجاري
- علاقات العملاء
- عمليات التجزئة

القطاعات المستهدفة:

- قطاع التجزئة
- قطاع تكنولوجيا المعلومات والبرمجيات
- الصناعة التحويلية
- قطاع الخدمات

أهداف الدورة:

قادريين في نهاية هذه الدورة سوف يتمكن المشاركون من:

- فهم أساسيات تفاعل المبيعات
- تعلم كيفية تبني ودمج استراتيجية شاملة لتفاعل المبيعات في عملية المبيعات الحالية
- اكتساب مهارات لدمج تقنيات المبيعات الشخصية والنهج المتعدد القنوات في مهارات المبيعات الحالية
- التدريب على التخطيط وتنفيذ استراتيجيات المبيعات القائمة على الحسابات بفعالية



- اكتساب رؤى حول تسريع تدريب مندوبي المبيعات الجدد وتطوير فريق تطوير المبيعات على مستوى عالمي
- تعلم كيفية بناء تكنولوجيا مبيعات حديثة مع الأخذ بعين الاعتبار النهج النشط/السلب
- تطوير تقنيات لتعزيز ثقافة التعاطف والصلة والتحسين المستمر في تفاعل المبيعات
- التدريب على استراتيجيات وهواة فرق المبيعات الحديثة والنجاح والتسويق باستخدام تفاعل المبيعات
- اكتساب رؤى حول التنبؤ باتجاهات المبيعات المستقبلية وهواة الفريق بأكمله حول تجربة العميل.

منهجية التدريب:

تستخدم دورة تدريب التفاعل في المبيعات لدينا مزيداً من دراسات الحالة والعمل الجماعي والجلسات التفاعلية وجلسات التغذية الراجعة. نحن نستخدم سيناريوهات العالم الحقيقي من تدريب المبيعات بالتجزئة والشركات لتوفير تجربة عملية. تضمن طريقة التدريب التي نستخدمها المشاركة النشطة والتعلم التفاعلي، مما يوفر فهماً عميقاً لمنصات تفاعل المبيعات واستخدامها في مختلف الصناعات.

أدوات الدورة:

- دليل الدورة الشامل
- دفتر تمارين عملية
- دراسات حالة لاستراتيجيات تفاعل المبيعات
- الوصول إلى أفضل منصات تفاعل المبيعات
- قوالب تسلسل تفاعل المبيعات
- أدلة لاستراتيجيات المبيعات القائمة على الحسابات
- موارد رقمية لتدريب مديري المبيعات
- مواد دورة إدارة المبيعات
- إرشادات لبناء تكنولوجيا المبيعات

جدول الدورة:

اليوم 1: فهم تفاعل المبيعات وأهميته

- العوامل الشائعة التي تعيق منظمتك المبيعاتية
- فك شفرة النجاح، كيف؟
- تفاعل المبيعات: الخطوة التالية في ثورة التواصل
- مدى صعوبة تبني عقلية تفاعل المبيعات؟
- سبع نقاط أمر رئيسية في الأعمال تحلها تفاعل المبيعات

اليوم 2: العناصر الأساسية لاستراتيجية تفاعل المبيعات القوية

- الموضوع 1: إنسانية المبيعات مع الشخصيات والتخصيص والصلة
- الفوز بالتخصيص الفائق كل مرة، صحيح؟ خطأ.
- التقنية الذولى التي لا أوصي بها هي اختيار أكثر من تقنية واحدة
- المصادر المتهمة للحسابات: كيف نفعل ذلك في
- النهاية، متى ترسل، ولماذا يستحق العمل في عطلة نهاية الأسبوع
- تطبيق بحوث الشخصيات في عملية المبيعات
- رأي هاكس: الصلة هي المفتاح
- الموضوع 2: المستقبل هو تعدد القنوات وهذا المستقبل هو الذن
- التسلسلات: السلاح السري الجديد
- عملية المبيعات في Outreach للتوازن بين جودة وكهية البريد الإلكتروني



اليوم 3: علم: اختبار أ/ب وكفاءة الإيرادات

- الموضوع 1: لماذا اختبار أ/ب ضروري لني منظمة مبيعات
- المقاييس المهمة وتلك التي ليست كذلك
- كيفية تسليط الضوء على العميل الذي اختفى
- المجالات الأخرى للاختبار
-
- الموضوع 2: تحقيق كفاءة الإيرادات: المقاييس لقياسها في منظمة المبيعات الحديثة
- توحيد قمع تطوير المبيعات الخاص بك
- تحديد أعلى قمع المبيعات الخاص بك
- تأثير زيادة الكفاءة
- التأمل والمراجعة
-

اليوم 4: تدريب هندوبي المبيعات الجدد واستراتيجيات المبيعات القائمة على الحسابات

- الموضوع 1: الافتتاح لتسريع تدريب هندوبي المبيعات الجدد
- الصفات الأربع لهندوبي تطوير المبيعات على مستوى عالمي
- النشياء الثلاث التي يفعلها قادة المبيعات العظماء
- الموضوع 2: استراتيجيات المبيعات القائمة على الحسابات للبالغ الحديث
- تعريف النهج القائم على الحسابات
- اللعب القائم على الحسابات وفتح لتحويل الحسابات المستهدفة
- تكنولوجيا تفاعل المبيعات حاسمة لتنفيذ لعب المبيعات القائمة على الحسابات

اليوم 5: مواءمة المبيعات الحديثة، النجاح، التسويق، ومستقبل تفاعل المبيعات

- الموضوع 1: كيفية مواءمة المبيعات الحديثة والنجاح والتسويق مع تفاعل المبيعات
- تطوير نموذج جذب موثوق
- توسيع أفق الحدث الخاص بك
- التوافق على استراتيجية الرسائل
- تسليم مناسب
- إقامة التعاطف
- الموضوع 2: بناء تكنولوجيا المبيعات الحديثة
- تفاعل المبيعات أصبح البند الضروري
- ما يجب معرفته عند تنفيذ منصة تفاعل المبيعات
- قائمة تغيير منصة تفاعل المبيعات الخاصة بك
- الموضوع 3: التنبؤ بها هو قادم في المبيعات
- مستقبل المبيعات
- مهارات الهاتف ستكون حاسمة مرة أخرى
- لينكدإن سيكون قناة أساسية
- النهج وتعدد القنوات مطلوب
- مراجعة عملية المبيعات الخاصة بك للعمليات اليدوية
- مواءمة الفريق بأكمله حول تجربة العميل

كيف تختلف هذه الدورة عن دورات تدريب تفاعل المبيعات الأخرى:



تجمع إتقان فن المبيعات التفاعلية لدينا أفضل ما في منهجيات المبيعات التقليدية والمبتكرة. تتضمن تدريب مندوبي المبيعات ومديري المبيعات من مجموعة واسعة من دورات المبيعات. على عكس دورات تدريب المبيعات الأخرى، تقدم دورتنا تدريباً فريداً للمبيعات التجزئة ورؤى من دورة تدريب المبيعات الشهيرة بيرلينجتون. نحن نركز على فهم منصات تفاعل المبيعات ونوفر تعريفاً واضحاً لتفاعل المبيعات. بالإضافة إلى ذلك، نوضح الاختلافات بين تفاعل المبيعات مقابل توكين المبيعات، مما يضمن فهمها شاملاً لجميع عناصر المبيعات.

WHO WE ARE

Agile Leaders is a renowned training center with a team of experienced experts in vocational training and development. With 20 years of industry experience, we are committed to helping executives and managers replace traditional practices with more effective and agile approaches.

OUR VISION

We aspire to be the top choice training provider for organizations seeking to embrace agile business practices. As we progress towards our vision, our focus becomes increasingly customer-centric and agile.

OUR MISSION

We are dedicated to developing value-adding, customer-centric agile training courses that deliver a clear return on investment. Guided by our core agile values, we ensure our training is actionable and impactful.

WHAT DO WE OFFER

At Agile Leaders, we offer agile, bite-sized training courses that provide a real-life return on investment. Our courses focus on enhancing knowledge, improving skills, and changing attitudes. We achieve this through engaging and interactive training techniques, including Q&As, live discussions, games, and puzzles.



AGILE LEADERS
Training Center

CONTACT US

 UAE, Dubai Investment Park First

 +971585964727
+447700176600

 sales@agile4training.com



Gamified and Interactive Training

We understand that training delivery can be challenging, both online and offline. To ensure engagement and achieve learning objectives, we have developed our own activities and collaborated with industry-leading solutions to gamify our training sessions. This approach increases interaction levels and guarantees effective learning outcomes.



Our Training Categories

We cover a wide range of training categories to cater to different needs and interests

- Branding, Marketing, Customer Relations, & Sales Programs
- Finance and Accounting Programs
- Human Resources Management Programs
- Management & Leadership Programs
- Political & Public Relations Programs
- Project Management Programs
- Quality & Process Management
- Self-Development Programs

Join Agile Leaders today and embark on a transformative journey towards becoming a more agile and effective leader. Experience our customer-centric approach, actionable training, and guaranteed return on investment. Let us help you unleash your full potential in the dynamic business landscape.



Where to Find Us

You can join our training programs at our centers located in



We also offer online training sessions through the Zoom platform.

- Malaysia**
Kuala Lumpur
- Morocco**
Casablanca
- Spain**
Barcelona
- France**
Paris
- UK**
London
- Italy**
Rome
- Egypt**
Cairo
Sharm El-Sheikh
- Turkey**
Istanbul
- Georgia**
Tbilisi
- Azerbaijan**
Baku
- UAE**
Dubai



UAE, Dubai Investment Park First



+971585964727
+447700176600



sales@agile4training.com