



إدارة القوة الضاربة للمبيعات: أحدث الاتجاهات في إدارة فرق المبيعات



AGILE LEADERS
Training Center



إدارة القوة الضاربة للمبيعات: أحدث الاتجاهات في إدارة فرق المبيعات

نظرة عامة:

تزداد هذه الدورة مهني المبيعات والمديرين بأدوات ومهارات شاملة ضرورية لنجاح المبيعات بالتجزئة. تتجاوز منهجيتنا دورات التدريب التقليدية على المبيعات، حيث نفوس عميقاً في عمليات تحليل إدارة المبيعات واتخاذ القرارات. يركز البرنامج على استخدام أدوات إدارة المبيعات الحديثة، إلى جانب الاستفادة من تحليلات أداء السوق في إدارة المبيعات. وعلى عكس دورات إدارة المبيعات الأخرى، نحن نقدم تجربة تدريبية مكثفة في بيرلينغتون معروفة بتقنياتها المثبتة في تحليل أداء المبيعات.

الجمهور المستهدف:

ستكون هذه الدورة مفيدة لـ:

- مهني المبيعات
- مهديري المبيعات بالتجزئة
- مهديري المبيعات
- المحترفين الذين يسعون لتطوير مهارات المبيعات المتقدمة
- أي شخص مهتم باتخاذ القرارات في إدارة المبيعات

الأقسام التوظيفية المستهدفة:

- المبيعات والتسويق
- عمليات التجزئة
- التفاعل مع العملاء
- إدارة قوة المبيعات

القطاعات المستهدفة:

تكون الدورة مفيدة بشكل خاص للقطاعات التالية:

- التجزئة
- السلع الاستهلاكية سريعة التداول FMCG
- السيارات
- العقارات
- شركات التكنولوجيا والبرمجيات التي تطبق منصات تفاعل المبيعات

أهداف الدورة:

بنهاية الدورة، سيكون المشاركون قادرين على:

- تطبيق عملية إدارة المبيعات الفعالة
- تعزيز تدريب مهارات المبيعات وتطبيقها في سيناريوهات العالم الواقعي
- استخدام أدوات إدارة المبيعات لإدارة قوة المبيعات
- فهم واستغلال منصات تفاعل المبيعات
- إجراء تحليل لإدارة أداء المبيعات
- اتخاذ قرارات مدفوعة بالبيانات من خلال تحليل إدارة المبيعات واتخاذ القرارات



منهجية التدريب:

تشمل منهجية التدريب جلسات تفاعلية، وعمل جماعي، ودراسات حالة، وجلسات تغذية راجعة. تتضمن الدورة تدريب عملي على سيناريوهات المبيعات، والتعامل المباشر مع منصات تفاعل المبيعات، وتهارين تحليل إدارة المبيعات واتخاذ القرارات المعتمدة على البيانات. سيستكشف المشاركون تعريفات مختلفة لتفاعل المبيعات ويفهمون التفاعل بين تفاعل المبيعات وتمكين المبيعات.

أدوات الدورة:

تتضمن أدوات الدورة:

- كتب عمل و مواد قراءة لجميع الوحدات
- الوصول إلى منصات تفاعل المبيعات الأعلى تقييماً للتجربة العملية
- قوالب وقوائم تحقق لعملية إدارة المبيعات واتخاذ القرارات

جدول الدورة:

اليوم 1: فهم عالم إدارة المبيعات المتغير

- الموضوع 1: المقدمة وعالم إدارة المبيعات المتغير
- الموضوع 2: التحديات في بيئة تنظيم المبيعات
- الموضوع 3: استجابات إدارة المبيعات
- الموضوع 4: وصف وظيفة البيع الشخصي
- الموضوع 5: عملية إدارة المبيعات

اليوم 2: الاستراتيجيات التنظيمية ووظيفة المبيعات

- الموضوع 1: الاستراتيجيات التنظيمية ووظيفة المبيعات
- الموضوع 2: مستويات الاستراتيجية التنظيمية
- الموضوع 3: استراتيجية الأعمال ووظيفة المبيعات
- الموضوع 4: استراتيجية التسويق ووظيفة المبيعات
- الموضوع 5: إطار عمل استراتيجية المبيعات

اليوم 3: تطوير قوة المبيعات

- الموضوع 1: اكتساب المواهب في المبيعات: التوظيف والاختيار
- الموضوع 2: أهمية التوظيف والاختيار
- الموضوع 3: عملية التوظيف والاختيار
- الموضوع 4: التطوير المستمر لقوة المبيعات: تدريب المبيعات
- الموضوع 5: دور تدريب المبيعات في تواصل قوة المبيعات الاجتماعي

اليوم 4: توجيه قوة المبيعات

- الموضوع 1: القيادة في المبيعات، الإدارة، والإشراف
- الموضوع 2: منظورات القيادة الوضعية في المبيعات
- الموضوع 3: أساليب القيادة في المبيعات
- الموضوع 4: السلطة والقيادة في المبيعات
- الموضوع 5: إدارة نظام الحوافز والتحفيز

اليوم 5: تحديد فعالية وأداء قوة المبيعات

- الموضوع 1: تقييم فعالية المنظمة



- الموضوع 2: تحقيق تنظيم المبيعات
- الموضوع 3: تقييمات فعالية تنظيم المبيعات
- الموضوع 4: تحليل المبيعات
- الموضوع 5: تقييم أداء البائعين
- الموضوع 6: أهداف تقييمات أداء البائع

كيف تختلف هذه الدورة عن دورات تدريب إدارة المبيعات الأخرى:

تتجاوز دورتنا تحليل إدارة المبيعات واتخاذ القرارات مجرد التعليم؛ نحن نهدف إلى خلق تجربة. تجمع هذه الدورة بين أفضل عناصر تدريب مديري المبيعات التقليدي ودورة تدريب بيرلينغتون للمبيعات، مما يؤدي إلى نهج شامل في إدارة المبيعات. مع التركيز العميق على تحليل أداء إدارة المبيعات وإدارة قوة المبيعات، تمهد دورتنا الطريق للتطبيق العملي والنجاح في المبيعات. بالإضافة إلى ذلك، يوفر استخدام منصات تفاعل المبيعات ميزة في فهم سلوكيات العملاء وتعزيز تقنيات 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
- Political & Public Relations Programs
- Finance and Accounting Programs
- Project Management Programs
- Human Resources Management Programs
- Quality & Process Management
- Management & Leadership Programs
- 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