



الدورة التدريبية الاحترافية للمنهج الأمريكي المتكامل



AGILE LEADERS
Training Center



الدورة التدريبية الاحترافية للمنهج الأثريكي المتكامل

نظرة عامة على الدورة التدريبية:

غالبًا ما تتجذب فرق المبيعات إلى العملاء ذوي الشخصيات المهيمنة، مما يؤدي إلى زيادة المبيعات على المدى القصير ولكنه يحد من التوسع في السوق. يمكن أن يؤدي هذا التوجه إلى إضعاف النداء العام وتوفير فرص للمنافسين. يعالج المنهج الأثريكي المتكامل لتطوير مهارات المبيعات هذا التحدي من خلال منهجية منظومة تعزز فعالية المبيعات.

تقدم هذه الدورة التدريبية حزمة متكاملة لتطوير المبيعات مصممة لتحسين قنوات البيع من خلال نظام فريد لتصنيف العملاء. من خلال تحديد أربع فئات لونية مميزة للعملاء، يمكن لفرق المبيعات تعزيز قدرتها على التواصل مع شخصيات العملاء المتنوعة. بالإضافة إلى ذلك، يتضمن البرنامج تدريباً لـ 400 مديري المبيعات، وتقنيات دمج CRM، وتدريباً متخصصاً لتحسين تفاعل العملاء.

سيكتسب المشاركون رؤى حول تحسين قنوات الاتصال، وتعزيز ولاء العملاء، وزيادة أداء المبيعات. لقد تم تطبيق هذا المنهج بنجاح في مختلف الصناعات، وتحقيقاً نتائج قابلة للقياس، بما في ذلك زيادة بنسبة 27% في المبيعات خلال عام واحد.

الجمهور المستهدف:

- مندوبو المبيعات
- مديرو المبيعات
- متخصصو التسويق
- فرق خدمة العملاء
- مسؤولو تطوير الأعمال

الإدارات التنظيمية المستهدفة:

- المبيعات
- التسويق
- إدارة علاقات العملاء CRM
- تطوير الأعمال

الصناعات المستهدفة:

- السلع الاستهلاكية سريعة الحركة FMCG
- مراكز الرعاية الصحية والنسنان
- الاتصالات
- الصناعات الدوائية
- شركات البيع المباشر



مخرجات الدورة التدريبية:

بنهاية هذه الدورة التدريبية، سيتمكن المشاركون من:

- تحديد وتصنيف العملاء ضمن أربع فئات لونية مميزة
- تكييف أساليب المبيعات الخاصة بهم للتفاعل بفعالية مع شخصيات العملاء المختلفة
- تطبيق استراتيجيات تدريب منظومة لفرق المبيعات
- دمج تصنيف العملاء اللوني في أنظمة CRM
- تعزيز التنسيق بين فرق المبيعات والتسويق وخدمة العملاء
- زيادة رضا العملاء وولائهم من خلال التفاعلات المخصصة

منهجية التدريب:

تستخدم هذه الدورة التدريبية مزيجاً من أساليب التعلم التفاعلية والتجريبية، بما في ذلك:

- دراسات حالة حول تفاعلات المبيعات الناجحة باستخدام تصنيف العملاء اللوني
- تمارين لعب الأدوار لممارسة تكييف أساليب المبيعات
- مناقشات جماعية حول التغلب على معوقات أداء المبيعات
- جلسات تدريبية لهديري المبيعات لتعزيز تطبيق الفريق للمنهجية
- ورش عمل لدمج أنظمة CRM لتصنيف العملاء بسلسلة
- جلسات تقييم لتحسين وتعزيز استراتيجيات المبيعات

أدوات الدورة التدريبية:

- دليل تصنيف العملاء اللوني
- إطار عمل تدريب المبيعات
- قوالب دمج CRM
- كتيبات دراسات الحالة
- سيناريوهات لعب الأدوار التفاعلية

جدول أعمال الدورة التدريبية:

اليوم الأول: فهم المنهج الأمريكي المتكامل

- الموضوع الأول: مقدمة في المنهج الأمريكي المتكامل في المبيعات
- الموضوع الثاني: النسس النفسية وراء تفاعلات المبيعات
- الموضوع الثالث: تحديد فئات العملاء اللونية الأربع
- الموضوع الرابع: التعرف على نقاط القوة والضعف الشخصية في المبيعات
- الموضوع الخامس: دور الذكاء العاطفي في المبيعات
- الموضوع السادس: بناء علاقات أقوى مع العملاء
- تأمل ومراجعة: النقاط الرئيسية والمناقشة الجماعية



اليوم الثاني: تعزيز استراتيجيات المبيعات والقدرة على التكيف

- الموضوع الأول: تكيف أساليب المبيعات مع أنواع العملاء المختلفة
- الموضوع الثاني: التغلب على معوقات أداء المبيعات
- الموضوع الثالث: استراتيجيات الاتصال للتفاعل مع العملاء المتنوعين
- الموضوع الرابع: أساليب التفاوض الفعالة في المبيعات
- الموضوع الخامس: التعامل مع الاعتراضات وإتمام الصفقات
- الموضوع السادس: تحسين الاحتفاظ بالعملاء من خلال التخصيص
- تأمل ومراجعة: الدروس المستفادة وتعديلات الاستراتيجية

اليوم الثالث: تدريب المبيعات ودمج CRM

- الموضوع الأول: دور مديري المبيعات في تنفيذ الاستراتيجيات
- الموضوع الثاني: أفضل الممارسات لتدريب فرق المبيعات
- الموضوع الثالث: الاستفادة من أدوات CRM لتصنيف العملاء
- الموضوع الرابع: تعزيز التعاون بين فرق المبيعات والتسويق وCRM
- الموضوع الخامس: اتخاذ القرارات القائمة على البيانات في المبيعات
- الموضوع السادس: دراسات حالة واقعية حول تحسين أداء المبيعات
- تأمل ومراجعة: تطبيق الأساليب في سيناريوهات واقعية

اليوم الرابع: أساليب المبيعات المتقدمة والتطبيقات الواقعية

- الموضوع الأول: التكتيكات النفسية في الإقناع البيعي
- الموضوع الثاني: تحليل شخصية العميل وسلوكه
- الموضوع الثالث: لعب الأدوار والتعلم القائم على السيناريوهات
- الموضوع الرابع: تطوير خطة عمل مبيعات مخصصة
- الموضوع الخامس: زيادة إنتاجية وكفاءة المبيعات
- الموضوع السادس: المقاييس ومؤشرات الأداء الرئيسية لنجاح المبيعات
- تأمل ومراجعة: المكتسبات الرئيسية والتعديلات الاستراتيجية

اليوم الخامس: قياس النجاح والتطبيق طويل الأمد

- الموضوع الأول: تحليل مقاييس أداء المبيعات
- الموضوع الثاني: استراتيجيات ولاء العملاء والاحتفاظ بهم
- الموضوع الثالث: التحسين المستمر في أساليب المبيعات
- الموضوع الرابع: تطوير خطة نمو مبيعات مستدامة
- الموضوع الخامس: التطبيق بعد التدريب وتحديات العالم الواقعي
- الموضوع السادس: خطط التطوير الشخصي لتخصصي المبيعات
- تأمل ومراجعة: الأفكار النماية والخطوات التالية

الأسئلة الشائعة:

- ما هي المؤهلات أو المتطلبات المسبقة اللازمة للمشاركين قبل التسجيل في الدورة التدريبية؟

لا توجد مؤهلات محددة مطلوبة؛ ومع ذلك، تعد الخبرة السابقة في المبيعات أو التسويق مفيدة.

• كم تبلغ مدة الجلسة اليومية، وهل هناك عدد إجمالي من الساعات المطلوبة للدورة التدريبية بأكملها؟

تم تصميم كل جلسة يومية لتستمر حوالي 4-5 ساعات، بما في ذلك فترات الراحة والأنشطة التفاعلية. تهتم مدة الدورة التدريبية الإجمالية على مدى خمسة أيام، أي ما يقرب من 20-25 ساعة تدريبية.

• كيف يضمن هذا المنهج تحسين المبيعات على المدى الطويل؟

تقدم الدورة التدريبية منهجية ومنظمة تدمج التدريب وأدوات CRM والرؤى النفسية في المبيعات. تعالج هذه العناصر معاً لإحداث تغييرات سلوكية دائمة تدعم تحسين أداء المبيعات بمرور الوقت.

بماذا تختلف هذه الدورة التدريبية عن غيرها من دورات تطوير المبيعات:

يجمع المنهج الأمريكي المتكامل لتطوير مهارات المبيعات بين الرؤى النفسية والتدريب المنظم ودمج CRM. على عكس برامج تدريب المبيعات التقليدية، تركز هذه الدورة التدريبية على:

- نظام لتصنيف العملاء مدعوم علمياً
- منهجية شاملة تعزز تعاون الفريق
- نجاح مثبت في صناعات متعددة مع نتائج قابلة للقياس

لأن يقتصر دور المشاركين على صقل أساليب المبيعات لديهم فحسب، بل سيكتسبون أيضاً إطاراً استراتيجياً يمكن تطبيقه عبر بيئات عمل مختلفة. وعلى الرغم من عدم توفير الندوات، سيتم استكشاف رؤى وأهتلة لندوات المبيعات الفعالة على مدار الدورة التدريبية.



AGILE LEADERS
Training Center

فئات الدورات التدريبية



HR TRAINING &
DEVELOPMENT

دورات إدارة و تطوير الموارد البشرية



دورات إدارة و تحليل البيانات ودورات علم
البيانات



دورات إدارة الجودة وتطوير العمليات



الدورات التدريبية في مجال البيئة والاستدامة



دورات التسويق وإدارة علاقات العملاء وإدارة
المبيعات



دورات التدريب القانوني والمشتريات
والتعاقدات



دورات الاتصال الجماهيري و السياسات
والعلاقات العامة



دورات الذهن السيبراني ودورات تقنية
المعلومات



دورات الصيانة ودورات المجالات الهندسية
المختلفة



دورات الصحة والسلامة والذهن المهني



دورات السكرتارية و إدارة المكاتب



دورات الحوكمة وإدارة المخاطر والامتثال



AGILE LEADERS
Training Center

فئات الدورات التدريبية



دورات معتمدة من قبل هيئات دولية



دورات في مجالات القيادة والإدارة



دورات المهارات الشخصية وتطوير الذات



دورات المحاسبة و التمويل و دورات الإدارة
المالية



دورات مكتب إدارة المشاريع وإدارة المشاريع
الرشيقة

مدن التدريب



اسطنبول - تركيا



أهستردام - هولندا



أكرا - غانا



أثينا - اليونان



الرياض - المملكة العربية السعودية



الدوحة - قطر



الدار البيضاء - المغرب



الجبيل - المملكة العربية السعودية



باريس - فرنسا



المنامة - مملكة البحرين



الكويت - الكويت



القاهرة - مصر



براغ - جمهورية التشيك



بانكوك - تايلاند



بالي - جمهورية إندونيسيا



باكو - أذربيجان

مدن التدريب



جاكرتا - جمهورية إندونيسيا



تبليسي - جورجيا



بوكيت - تايلاند



برشلونة - إسبانيا



روما - إيطاليا



دبي - الإمارات العربية المتحدة



جوهانسبرغ - جنوب إفريقيا



جنيف - سويسرا



شرم الشيخ - مصر



سيول - كوريا الجنوبية



سان دييغو - الولايات المتحدة الأمريكية



زنجبار - تنزانيا



طوكيو - اليابان



طشقند - أوزبكستان

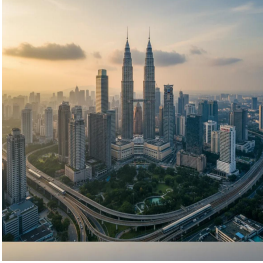


طرابزون - تركيا



شيكاغو - الولايات المتحدة الأمريكية

مدن التدريب



كوالالمبور - ماليزيا



فيينا - النمسا



عن بعد - منصة زووم



عمان - المملكة الأردنية الهاشمية



ماربيا - اسبانيا



لندن - المملكة المتحدة



لانكاوي - ماليزيا



كيب تاون - جنوب إفريقيا



ميلان - إيطاليا



مونترنو - سويسرا



مسقط - سلطنة عمان



مدريد - إسبانيا



نيس - فرنسا



نيروبي - كينيا



ميونخ - ألمانيا

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