



دورة تدريبية شاملة في إتقان فن المبيعات التفاعلية



AGILE LEADERS
Training Center

دورة تدريبية شاملة في إتقان فن المبيعات التفاعلية

نظرة عامة على الدورة:

"دورة إتقان فن المبيعات التفاعلية هي منهجية مدروسة 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 باللدوات 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 التنظيمية 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/السلبي
- تطوير تقنيات لتعزيز ثقافة التعاطف والصلة والتحسين المستمر في تفاعل المبيعات
- التدريب على استراتيجيات ومواءمة فرق المبيعات الحديثة والنجاح والتسويق باستخدام تفاعل المبيعات
- اكتساب رؤى حول التنبؤ باتجاهات المبيعات المستقبلية ومواءمة الفريق بأكمله حول تجربة العميل.

منهجية التدريب:

تستخدم دورة تدريب التفاعل في المبيعات لدينا مزيجاً 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 للاستراتيجيات تفاعل المبيعات
- الوصول إلى أفضل منصات تفاعل المبيعات
- قوالب تسلسل تفاعل المبيعات
- أدلة للاستراتيجيات 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 ألم رئيسية في الأعمال تحلها تفاعل المبيعات



اليوم 2: العناصر الأساسية للاستراتيجية تفاعل المبيعات القوية

- الموضوع 1: إنسانية المبيعات مع الشخصيات والتخصص والصلة
- الفوز بالتخصص الفائق كل مرة، صحيح؟ خطأ.
- التقنية النولى التي لا أوصي بها هي اختيار أكثر من تقنية واحدة
- المصادر المتهمة للحسابات: كيف نفعل ذلك في
- الانتهاء، متى ترسل، ولماذا يستحق العمل في عطلات نهاية الأسبوع
- تطبيق بحوث الشخصيات في عملية المبيعات
- رأي هاكس: الصلة هي المفتاح
- الموضوع 2: المستقبل هو تعدد القنوات وهذا المستقبل هو الآن
- 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 لأي 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 مندوبي المبيعات الجدد واستراتيجيات المبيعات القائمة على الحسابات

- الموضوع 1: المفتاح لتسريع تدريب مندوبي المبيعات الجدد
- الصفات الأربع لمندوبي تطوير المبيعات على مستوى عالمي
- الأشياء الثلاث التي يفعلها قادة المبيعات العظماء
- الموضوع 2: استراتيجيات المبيعات القائمة على الحسابات للبائع الحديث
- تعريف النهج القائم على الحسابات
- اللعب القائم على الحسابات ومفتاح 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 أفاق 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 تقييم منصة تفاعل المبيعات الخاصة بك
- الموضوع 3: التنبؤ بما هو قادم في المبيعات
- مستقبل المبيعات
- مهارات الهاتف ستكون حاسمة مرة أخرى
- لينكدإن سيكون قناة أساسية
- النهج متعدد 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 لمبيعات 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.



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 المتنوعة



دورات الصحة والسلامة والذهن المهني



دورات السكرتارية و إدارة المكاتب



دورات الحوكمة وإدارة المخاطر والامتثال

فئات الدورات التدريبية



دورات معتمدة من قبل هيئات دولية



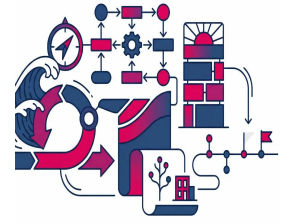
دورات في مجالات القيادة والإدارة



دورات المهارات الشخصية وتطوير الذات



دورات المحاسبة و التمويل و دورات الإدارة
المالية

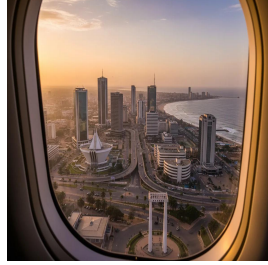


دورات مكتب إدارة المشاريع وإدارة المشاريع
الرشيقة

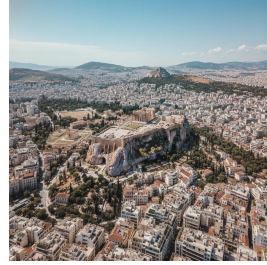
مدن التدريب



أهستردام - هولندا



أكرا - غانا



أثينا - اليونان



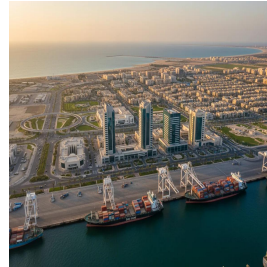
أبوظبي - الإمارات العربية المتحدة



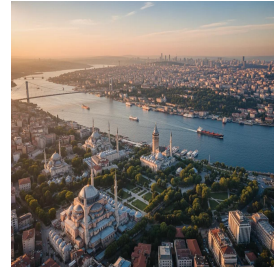
الدوحة - قطر



الدار البيضاء - المغرب



الجبيل - المملكة العربية السعودية



استنبول - تركيا



المنامة - مملكة البحرين



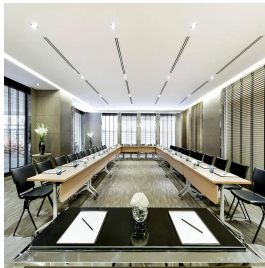
الكويت - الكويت



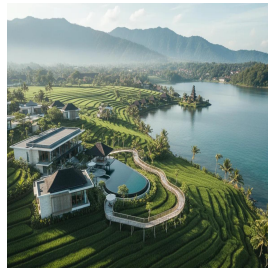
القاهرة - مصر



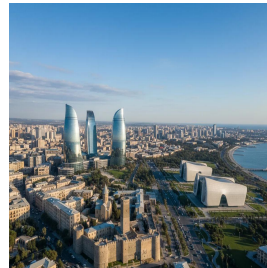
الرياض - المملكة العربية السعودية



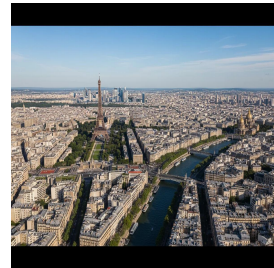
باتنوك - تايلند



بالي - جمهورية إندونيسيا



باكو - أذربيجان



باريس - فرنسا

مدن التدريب



بورنو - البرتغال



برلين - ألمانيا



برشلونة - إسبانيا



براغ - جمهورية التشيك



جاكرتا - جمهورية إندونيسيا



تورنتو - كندا



تيليسي - جورجيا



بوكيت - تايلاند



روما - إيطاليا



دبي - الإمارات العربية المتحدة



جوهانسبرغ - جنوب إفريقيا



جنيف - سويسرا



سيول - كوريا الجنوبية



سنغافورة - سنغافورة



سان دييغو - الولايات المتحدة الأمريكية



زنجان - تنزانيا

مدن التدريب



طشقند - أوزبكستان



طرابزون - تركيا



شيكاغو - الولايات المتحدة الأمريكية



شرم الشيخ - مصر



فرانكفورت - ألمانيا



عن بعد - منصة زووم



عمان - المملكة الأردنية الهاشمية



طوكيو - اليابان



لانكاوي - ماليزيا



كيب تاون - جنوب إفريقيا



كوالالمبور - ماليزيا



فيينا - النمسا



مدريد - إسبانيا



ماربيا - إسبانيا



لندن - المملكة المتحدة



لشبونة - البرتغال

مدن التدريب



ميونخ - ألمانيا



ميلان - إيطاليا



مونتره - سويسرا



مسقط - سلطنة عمان



نيويورك - الولايات المتحدة
الأمريكية



نيس - فرنسا



نairobi - كينيا

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