



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 مهتلي المبيعات والمديرين بأدوات ومهارات شاملة ضرورية لنجاح المبيعات بالتجزئة. تتجاوز منهجيتنا دورات التدريب التقليدية على المبيعات، حيث تفوق 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:

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

الأقسام التنظيوية 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، وتمارين تحليل إدارة المبيعات واتخاذ القرارات المعتادة 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 النعمال 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.



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 النظم السيبراني ودورات تقنية المعلومات



دورات الصيانة ودورات المجالات الهندسية المتنوعة



دورات الصحة والسلامة والأمن 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
الرشيقية

مدن التدريب



اسطنبول - تركيا



أموستردام - هولندا



أنقرة - تركيا



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 اندونيسيا



تيليسي - جورجيا



بوكيت - تايلاند



برشلونة - اسبانيا



روما - ايطاليا



دبي - الامارات العربية المتحدة



جوهانسبرغ - جنوب افريقيا



جنيف - سويسرا



شهر الشيخ - مصر



سيول - كوريا الجنوبية



سان دييغو - الولايات المتحدة
الامريكية



زنبار - تنزانيا



طوكيو - اليابان



طشقند - اوزبكستان



طرابزون - تركيا



شيكاغو - الولايات المتحدة
الامريكية

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



مونترال - 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