



دورة تدريبية شاملة في إتقان فن الهبيعات 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 نعطي أولوية لتدريب مهارات المبيعات وتدريب مديري المبيعات لضمان تجهيزك بالندوات 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
- المهتمون في مجال المبيعات

الأقسام التي يمكن الاستفادة منها:

- 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 ودوح استراتيجيات شاملة لتفاعل المبيعات في عملية المبيعات الحالية
- اكتساب مهارات لدوح تقنيات المبيعات الشخصية والنهج المتعدد القنوات في مهارات المبيعات الحالية
- التدريب على التخطيط وتنفيذ استراتيجيات المبيعات القائمة على الحسابات بفعالية
- اكتساب روى 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 روى حول التنبؤ باتجاهات المبيعات المستقبلية وهواة 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 ومديري 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 للاستراتيجية تفاعل المبيعات القوية

- الموضوع 1: إنسانية المبيعات مع الشخصيات والتخصيص والصلة
- الفوز بالتخصيص الفائق كل مرة، صحيح؟ خطأ.
- التقنية النولى التي لا أوصي بها هي اختيار أكثر من تقنية واحدة
- المصادر المهتملة للحسابات: كيف نفعل ذلك في
- الانتمة، متى ترسل، ولماذا يستحق العول في عطلات نهاية الاسبوع
- تطبيق بحوث الشخصيات في عملية المبيعات
- رأي هاكس: الصلة هي المفتاح
- الموضوع 2: المستقبل هو تعدد القنوات وهذا المستقبل هو الن
- 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 اختلف
- 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
- الأنشطة الثلاث التي يفعلها قادة المبيعات العظماء
- الموضوع 2: استراتيجيات المبيعات القائمة على الحسابات للباع 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 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 تقييم منصة تفاعل المبيعات الخاصة بك
- الموضوع 3: التنبؤ بما هو قادم في المبيعات
- مستقبل المبيعات
- مهارات الهاتف ستكون حاسمة مرة أخرى
- لينكدان 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 والابتكارية. 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.



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 السبراني 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



أمستردام - 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



شرم 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