



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:

تزود هذه الدورة مهثلي المبيعات والمديرين بأدوات ومهارات شاملة ضرورية لنجاح المبيعات بالتجزئة. تتجاوز منهجيتنا دورات التدريب التقليدية على المبيعات، حيث تفرص 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:

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

الأقسام التنظيمية 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 للإدارة 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 المعتمدة على البيانات. سيستكشف المشاركون تعريفات مختلفة لتفاعل المبيعات ويفهمون التفاعل بين تفاعل المبيعات وتمكين المبيعات.

أدوات الدورة:

تتضمن أدوات الدورة:

- كتب عمل ومواد قراءة لجميع الوحدات
- الوصول إلى منصات تفاعل المبيعات الأعلى تقييمًا 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 النعاهل 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 الدورات 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، تهدف 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

الدورات التدريبية في مجال البيئة والاستدامة	دورات إدارة الجودة وتطوير العمليات
دورات إدارة و تحليل البيانات ودورات علم البيانات	دورات إدارة و تطوير الموارد البشرية
دورات الذهن السيرياني ودورات تقنية المعلومات	دورات الاتصال الجماهيري و السياسات والعلاقات العامة
دورات التدريب القانوني والهشتريات والتعاقدات	دورات التسويق وإدارة علاقات العملاء وإدارة المبيعات
دورات الحوكمة وإدارة المخاطر والامتثال	دورات السكرتارية و إدارة المكاتب
دورات الصحة والسلامة والذهن المهني	دورات الصيانة ودورات المجالات الهندسية المتنوعة
دورات المحاسبة و التهويل و دورات الإدارة المالية	دورات المهارات الشخصية وتطوير الذات
دورات في مجالات القيادة والإدارة	دورات معتمدة من قبل هيئات دولية
دورات مكتب إدارة المشاريع وإدارة المشاريع الرشيقية	



معدن التدريب

أكرا غانا	أثينا اليونان	أبوظبي الإمارات العربية المتحدة
الجبيل المملكة العربية السعودية	استنبول تركيا	أهستردام هولندا
الرياض المملكة العربية السعودية	الدوحة قطر	الدار البيضاء المغرب
المنامة مملكة البحرين	الكويت الكويت	القاهرة مصر
بانكوك تايلند	باكو أذربيجان	باريس فرنسا
برلين ألمانيا	برشلونة إسبانيا	براغ جمهورية التشيك
تيليسي جورجيا	بوكيت تايلاند	بورتو البرتغال
جنيف سويسرا	جاكارتا جمهورية إندونيسيا	تورنتو كندا
روما إيطاليا	حلي الإمارات العربية المتحدة	جوهانسبرغ جنوب أفريقيا
سنغافورة سنغافورة	سان دييغو الولايات المتحدة الأمريكية	زنجان تنزانيا
شيكاغو الولايات المتحدة الأمريكية	شرم الشيخ مصر	سيول كوريا الجنوبية
طوكيو اليابان	طشقند أوزبكستان	طرابزون تركيا
فرانكفورت ألمانيا	عن بعد منصة زووم	عمان المملكة الأردنية الهاشمية

مدن التدريب

كيب تاون جنوب افريقيا	كوالالمبور ماليزيا	فيينا النمسا
لندن المملكة المتحدة	لشبونة البرتغال	لانكاوي ماليزيا
مسقط سلطنة عمان	هدريد اسبانيا	ماربيا اسبانيا
ميونخ ألمانيا	ميلان إيطاليا	مونترو سويسرا
	نيويورك الولايات المتحدة الأمريكية	نيروبي كينيا