

الدورة التدريبية الاحترافية للمنهج الأمريكي المتكامل

AGILE LEADERS
Training Center

AGILE LEADERS
Training Center

الدورة التدريبية الاحترافية للمنهج الأمريكي المتكامل

نظرة عامة على الدورة التدريبية:

غالبًا ما تنجذب فرق المبيعات إلى العملاء ذوي الشخصيات المماثلة، مما يؤدي إلى زيادة المبيعات على المدى القصير ولكنه يحد من التوسع في السوق. يمكن أن يؤدي هذا التوجه إلى إضعاف الأداء العام وتوفير فرص للمنافسين. يعالج المنهج الأمريكي المتكامل لتطوير مهارات المبيعات هذا التحدي من خلال منهجية منظمة 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 تدريبًا لمديري المبيعات، وتقنيات دمج CRM، وتدريبًا متخصصًا 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، محققًا 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

AGILE LEADERS
Training Center

الصناعات المستهدفة:

- السلع الاستهلاكية سريعة الحركة FMCG
- مراكز الرعاية الصحية والأسنان
- 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 منظمة 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 مزيجًا 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 لمديري المبيعات لتعزيز تطبيق الفريق للمنهجية
- ورش عمل لدمج أنظمة CRM لتصنيف العملاء بسلاسة
- جلسات تقييم لتحسين وتعزيز استراتيجيات المبيعات

AGILE LEADERS
Training Center

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:** الأسس 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

AGILE LEADERS
Training Center

اليوم الثاني: تعزيز استراتيجيات المبيعات والقدرة على التكيف

- **الموضوع الأول:** تكييف 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

AGILE LEADERS
Training Center

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 لمتخصصي المبيعات
- **تأمل ومراجعة:** الأفكار النهائية 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. تمتد مدة الدورة التدريبية الإجمالية على مدى أسبوع، أي ما يقرب من 20-25 ساعة تدريبية.

- **كيف يضمن هذا المنهج تحسين المبيعات على المدى الطويل؟**

تقدم الدورة التدريبية منهجية منظمة تدمج التدريب وأدوات CRM والرؤى النفسية في المبيعات. تعمل هذه العناصر معًا 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 علميًا
- منهجية شاملة تعزز تعاون الفريق
- نجاح مثبت في صناعات متعددة مع نتائج قابلة للقياس

لن يقتصر دور المشاركين على صقل أساليب المبيعات لديهم فحسب، بل سيكتسبون أيضًا إطارًا استراتيجيًا يمكن تطبيقه عبر بيئات عمل مختلفة. وعلى الرغم من عدم توفير الأدوات، سيتم استكشاف رؤى وأمثلة لأدوات المبيعات الفعالة على مدار الدورة التدريبية.

AGILE LEADERS
Training Center

فئات الدورات التدريبية

الأعمال الزراعية والأمن الغذائي	الدورات التدريبية في مجال البيئة والاستدامة
دورات إدارة الأزمات واستمرارية الأعمال	دورات إدارة الجودة وتطوير العمليات
دورات إدارة الرعاية الصحية	دورات إدارة المرافق والعقارات
دورات إدارة المنظمات غير الحكومية والعمل الإنساني والتنمية	دورات إدارة و تحليل البيانات ودورات علم البيانات
دورات إدارة و تطوير الموارد البشرية	دورات إدارة وعمليات الطيران
دورات الأمن السيبراني ودورات تقنية المعلومات	دورات الاتصال الجماهيري و السياسات والعلاقات العامة
دورات التدريب القانوني والمشتريات والتعاقدات	دورات التسويق وإدارة علاقات العملاء وإدارة المبيعات
دورات التعليم وتطوير التعلم	دورات الحكومة الرقمية والخدمات العامة
دورات الحوكمة وإدارة المخاطر والامتثال	دورات السكرتارية و إدارة المكاتب
دورات الشحن والملاحة البحرية والموانئ	دورات الصحة والسلامة والأمن المهني
دورات الصيانة ودورات المجالات الهندسية المتنوعة	دورات الضيافة والسياحة
دورات المحاسبة و التمويل و دورات الإدارة المالية	دورات المهارات الشخصية وتطوير الذات
دورات حفظ التراث وإدارة المتاحف	دورات في مجالات القيادة والإدارة

AGILE LEADERS
Training Center

فئات الدورات التدريبية

- دورات قطاع النفط والغاز ودورات تقنية متنوعة
- دورات معتمدة من قبل هيئات دولية
- دورات مكتب إدارة المشاريع وإدارة المشاريع الرشيقة

AGILE LEADERS
Training Center

مدن التدريب

أبوظبي الإمارات العربية المتحدة	**أثينا** اليونان	**أديس أبابا** إثيوبيا
أكرا غانا	**أمستردام** هولندا	**اسطنبول** تركيا
الدار البيضاء المغرب	**الدوحة** قطر	**القاهرة** مصر
الكويت الكويت	**المنامة** مملكة البحرين	**باريس** فرنسا
باكو أذربيجان	**بالي** جمهورية إندونيسيا	**بانكوك** تايلند
براغ جمهورية التشيك	**برشلونة** إسبانيا	**برلين** ألمانيا
بورت لويس موريشيوس	**بورتو** البرتغال	**بوكيت** تايلاند
تبليسي جورجيا	**تورنتو** كندا	**جاكرتا** جمهورية إندونيسيا
جنيف سويسرا	**جوهانسبرغ** جنوب إفريقيا	**دبي** الإمارات العربية المتحدة
روما إيطاليا	**زنجبار** تنزانيا	**زيورخ** سويسرا
سان دييغو الولايات المتحدة الأمريكية	**سنغافورة** سنغافورة	**سيول** كوريا الجنوبية
شرم الشيخ مصر	**شيكاغو** الولايات المتحدة الأمريكية	**طرابزون** تركيا

AGILE LEADERS
Training Center

مدن التدريب

طشقند أوزبكستان	**طوكيو** اليابان	**عمان** المملكة الأردنية الهاشمية
عن بعد منصة زووم	**فرانكفورت** ألمانيا	**فيينا** النمسا
كوالالمبور ماليزيا	**كيب تاون** جنوب إفريقيا	**لاغوس** نيجيريا
لانكاوي ماليزيا	**لشبونة** البرتغال	**لندن** المملكة المتحدة
ماربيا اسبانيا	**مدريد** إسبانيا	**مسقط** سلطنة عمان
مونترو سويسرا	**ميلان** إيطاليا	**ميونخ** ألمانيا
نيروبي كينيا	**نيس** فرنسا	**نيويورك** الولايات المتحدة الأمريكية