دورة استراتيجية مبيعات الخدمات المصرفية للأفراد وأداء الفريق

25 – 29 أكتوبر 2027

أديس أبابا

AGILE LEADERS
Training Center

AGILE LEADERS
Training Center

دورة استراتيجية مبيعات الخدمات المصرفية للأفراد وأداء الفريق

المرجع: 223630_412 **التاريخ:** 25 – 29 أكتوبر 2027 **المكان:** أديس أبابا **الرسوم:** Euro 4500

نظرة عامة

دورة استراتيجية مبيعات الخدمات المصرفية للأفراد وأداء الفريق هي دورة متقدمة مدتها أسبوع لقيادات المبيعات والقنوات وفرق الأداء، ويغادر المشاركون منها بخطة استراتيجية المبيعات ونموذج تشغيل الفريق. تربط الدورة تحليل القطاعات والفرص بعروض القيمة وتغطية القنوات وحوكمة مسار المبيعات والبيع القائم على احتياجات العميل والتوجيه والمقاييس والحوافز والضوابط وروتينات الأداء. تقدم أجايل للتدريب هذه الدورة في استراتيجية مبيعات الخدمات المصرفية للأفراد وأداء الفريق.

الفئة المستهدفة

- وظائف مبيعات الخدمات المصرفية للأفراد المسؤولة عن أولويات النمو واختيار القطاعات والنتائج التجارية
- وظائف الفروع والقنوات المسؤولة عن التغطية والنشاط والتحويل وعلاقات العملاء
- وظائف إدارة العلاقات المسؤولة عن اكتشاف الاحتياجات والتوصيات وتقدم الفرص
- وظائف تمكين المبيعات المسؤولة عن الأساليب والأدوات والتوجيه وتطوير القدرات
- وظائف تحليلات العملاء المسؤولة عن أدلة الفرص والتقسيم ورؤى الأداء
- وظائف إدارة الأداء المسؤولة عن البطاقات والحوافز وضوابط السلوك وروتينات المراجعة

تفترض الدورة أن المشاركين يديرون قرارات أو فرقا أو قنوات أو أدلة أداء في مبيعات الخدمات المصرفية للأفراد، ولا تتناول خدمة العملاء العامة أو تدريب المنتجات أو مفاهيم العمل المصرفي التمهيدية.

الإدارات والقطاعات المستهدفة

تدعم الدورة استراتيجية المبيعات وأداء الفريق عبر الخدمات المالية الموجهة للعملاء ومؤسسات الخدمات الخاضعة للضوابط.

- مؤسسات الخدمات المصرفية للأفراد والتمويل الاستهلاكي والخدمات المالية
- شبكات الفروع ومراكز الاتصال وقنوات المبيعات الرقمية
- إدارات استراتيجية المبيعات والتوزيع وإدارة العلاقات
- وظائف تحليلات العملاء والتسويق وعروض القيمة
- فرق تمكين المبيعات والتعلم وإدارة الأداء
- وظائف المخاطر والامتثال والسلوك وضمان الجودة

AGILE LEADERS
Training Center

أهداف التعلم

بنهاية هذه الدورة، سيتمكن المشاركون من:

- تحليل قطاعات الخدمات المصرفية للأفراد وفرص المبيعات
- بناء عروض القيمة وخطط تغطية القنوات
- تطبيق حوكمة مسار المبيعات والبيع القائم على الاحتياجات
- تشخيص أداء النشاط والتحويل والنتائج
- استخدام سجلات التوجيه وروتينات مراجعة الأداء
- تقييم مواءمة الحوافز والسلوك والضوابط

جدول الدورة

اليوم 1: استراتيجية مبيعات الخدمات المصرفية للأفراد

- خريطة قطاعات الخدمات المصرفية للأفراد والفرص
- تحليل احتياجات العميل ومجالات القيمة
- لوحة عرض القيمة للخدمات المصرفية للأفراد
- شجرة أهداف المبيعات ونتائجها
- سجل افتراضات استراتيجية المبيعات

اليوم 2: تصميم القنوات والمناطق ومسار المبيعات

- خريطة أدوار الفروع والقنوات الرقمية
- مصفوفة تغطية المناطق ومحافظ العملاء
- نموذج تأهيل العملاء المحتملين وتقييم الفرص
- حوكمة مراحل مسار مبيعات الخدمات المصرفية للأفراد
- شبكة توزيع الطاقة الاستيعابية وأنشطة المبيعات

AGILE LEADERS
Training Center

اليوم 3: بيع العلاقات والتحويل

- خريطة أسئلة اكتشاف احتياجات العميل
- دليل قرار التوصية بالبيع الاستشاري
- خطة تطوير العلاقة والتواصل
- قائمة ملاءمة البيع المتقاطع وضوابطه
- سجل تقدم الفرصة والإجراء التالي

اليوم 4: التوجيه وحوكمة الأداء

- معايير أدوار مبيعات التجزئة وسلوكياتها
- بطاقة النشاط والتحويل والنتائج
- سجل ملاحظة توجيه المبيعات والتغذية الراجعة
- فحص مواءمة الحوافز والسلوك والضوابط
- إيقاع الأداء اليومي والأسبوعي والشهري

اليوم 5: ممارسة قيادة مبيعات الخدمات المصرفية للأفراد

- تمرين مقترح: تشخيص القطاعات والفرص
- تمرين مقترح: تصميم القنوات ومسار المبيعات
- تمرين مقترح: مراجعة بيع العلاقات والضوابط
- تمرين مقترح: قرار التوجيه والأداء
- التمرين الختامي: خطة استراتيجية المبيعات ونموذج تشغيل الفريق

التمارين التطبيقية

تستخدم الدورة أنشطة مقترحة لربط خيارات مبيعات الخدمات المصرفية للأفراد بتنفيذ الفريق الخاضع للضوابط.

- نشاط مقترح: تشخيص مجالات القيمة في القطاعات وتحويل الأدلة إلى أهداف مبيعات مرتبة.
- نشاط مقترح: تصميم أدوار القنوات وتغطية المحافظ وقواعد التأهيل ومراحل مسار المبيعات.
- نشاط مقترح: مراجعة فرصة علاقة من حيث حاجة العميل والملاءمة والإجراء التالي وأدلة الضبط.
- نشاط مقترح: توجيه فجوة أداء وعرض بطاقة الأداء وفحص الحوافز وإيقاع التشغيل.

AGILE LEADERS
Training Center

الأسئلة الشائعة

لمن تناسب دورة استراتيجية مبيعات الخدمات المصرفية للأفراد وماذا تفترض؟

تناسب دورة استراتيجية مبيعات الخدمات المصرفية للأفراد القيادات والمتخصصين الذين يديرون فرق المبيعات أو القنوات أو علاقات العملاء أو التحليلات أو التمكين أو قرارات الأداء.

كيف تختلف استراتيجية مبيعات الخدمات المصرفية للأفراد عن إدارة المبيعات العامة؟

تدمج استراتيجية مبيعات الخدمات المصرفية للأفراد اقتصاديات القطاعات وملاءمة العميل وتغطية القنوات وأدلة العلاقات وضوابط مسار المبيعات وتوقعات السلوك وروتينات الأداء المصرفي.

كيف تدار حوكمة مسار مبيعات الخدمات المصرفية للأفراد؟

تتطلب حوكمة مسار مبيعات الخدمات المصرفية للأفراد أدلة تأهيل ومعايير دخول وخروج للمراحل وملكية واضحة واحتياجات عميل وفحوص ملاءمة وإجراءات تالية ومقاييس تقادم وتحويل وقواعد تصعيد.

ما المقاييس التي تدعم أداء فريق مبيعات الخدمات المصرفية للأفراد؟

يستند أداء فريق مبيعات الخدمات المصرفية للأفراد إلى أدلة متوازنة للنشاط والفرص المؤهلة وحركة المراحل والتحويل ونتائج العميل وقيمة المحفظة والسلوك وجودة الضوابط وإجراءات التوجيه واستدامة النتائج.

كيف تتوافق حوافز مبيعات الخدمات المصرفية للأفراد مع الضوابط؟

توازن حوافز مبيعات الخدمات المصرفية للأفراد بين النمو وحاجة العميل والملاءمة والسلوك والجودة والمخاطر ونتائج العلاقة، مع ضوابط للمراجعة والتحدي والتعديل والتصعيد.

الخاتمة

يغادر المشاركون بخطة استراتيجية مبيعات الخدمات المصرفية للأفراد ونموذج تشغيل الفريق، وتضم خريطة القطاعات وعرض القيمة وتصميم القنوات ونموذج المسار وخطة العلاقات وسجل التوجيه وبطاقة الأداء وفحص الحوافز والضوابط. تحول الخطة نشاط المبيعات المتفرق إلى قرارات منضبطة تخص العميل والأعمال. وتدعم التنفيذ والمراجعة والتوجيه والتعديل.